

**STUDI TERHADAP PRODUK TAKAFUL DANA PENDIDIKAN
(FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



Oleh

DORA KUSUMA DEWI
NIM. 10625003864

**PROGRAM STUDI (S1)
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2010**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul **“STUDI TERHADAP TAKAFUL DANA PENDIDIKAN (FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**. Penelitian ini dilatar belakangi oleh pandangan penulis akan perlunya mempersiapkan diri dalam menghadapi resiko, karena hidup manusia selalu dihadapkan kepada ketidakpastian atau kemungkinan yang akan terjadi kedepannya.

Banyak cara yang dilakukan manusia dalam menghadapi resiko, khususnya resiko financial. Dalam menghadapi resiko manusia berikhtiar dengan melakukan alternatif: menanggung sendiri, biasanya dilakukan dengan upaya menabung, dan sebagian memilih alternatif untuk membagi resiko dengan pihak lain, dengan harapan apabila terjadi hal yang tidak diharapkan, nilai ekonomi atau kesejahteraan keluarga dapat terjamin, membagi resiko inilah yang disebut dengan berasuransi.

Saat sekarang banyak jenis asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi, salah satunya asuransi pendidikan yang diperuntukkan bagi orang tua yang memiliki putra-putri. Pada asuransi Syariah atau Takaful, asuransi pendidikan ini disebut FULNADI (Takaful Dana Pendidikan). Tujuan produk Fulnadi adalah untuk meminimalisir resiko terhadap keberlangsungan pendidikan anak baik orang tuanya ada maupun tidak ada orang tuanya.

Ada beberapa alasan perlunya orang tua mempersiapkan pendidikan untuk anaknya dengan jalan mengasuransikan nya antara lain: mahal nya biaya pendidikan saat ini, ekonomi orang tua yang tidak selalu baik, fisik manusia yang tidak selalu sehat, dan jadwal pendidikan anak yang tidak dapat ditunda. Dan fulnadi juga merupakan produk unggulan yang ada pada PT. Asuransi Takaful Keluarga yang akan memberikan manfaat bagi peserta polis Asuransi Takaful Keluarga produk Fulnadi.

Berangkat dari hal tersebut diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah bagaimana keberadaan produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga, bagaimana aplikasi produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru, dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru.

Penelitian ini bersifat lapangan yang berlokasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru. Yang menjadi populasinya peserta polis produk Fulnadi dan pimpinan serta karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru, sedang sampel diambil 25 orang peserta pemegang polis Fulnadi.

penulis mendapatkan data dilapangan dengan menggunakan tehnik observasi, angket, wawancara, dan studi dokumen, yang kemudian penulis analisa dengan menggunakan tehnik analisa kualitatif dengan metode induktif, deduktif dan deskriptif. Dari penelitian yang penulis lakukan, Fulnadi yang merupakan produk unggulan pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru, keberadaannya selain karena faktor – faktor yang telah disebutkan di atas, juga merupakan langkah tepat dalam meminimalisir resiko terhadap pendidikan anak. Asuransi Takaful Keluarga yang merupakan asuransi Syariah yang juga bergerak

dibidang bisnis yakni sebuah lembaga keuangan non Bank, dalam aplikasinya terhadap produk Fulnadi yang dimulai dari akad yang jelas antara pihak perusahaan dengan calon pemegang polis, tinjauan ekonomi Islam terhadap produk Fulnadi yang merupakan pemegang amanah dana premi dari peserta dalam pengelolaan dananya, merupakan sebuah asuransi yang tepat untuk menghindari *Gharar*, *Maisir*, *Riba* serta didalamnya terdapat prinsip *Ta'awun*, saling melindungi diantara peserta. Dalam pengelolaan dana dan pemilikan dana tidak dikenal dengan sistem dana hangus dan pengalokasian dana dari peserta dilakukan dengan sistem Mudharabah kepada peserta.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

LEMBAR PENGESAHAN

NOTA PEMBIMBING

PERSEMBAHAN

MOTTO

KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
D. Metode Penelitian.....	9
E. Sistematika Penulisan	12
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU	
A. Sejarah Berdiri PT. Asuransi Takaful Keluarga	14
B. Visi dan Misi Asuransi Takaful	16
C. Produk-produk Asuransi Takaful Keluarga	17
D. Struktur Organisasi Perusahaan	19
BAB III TINJAUAN ISLAM TENTANG ASURANSI	
A. Pengertian Asuransi	31
B. Asuransi Berdasarkan Prinsip Syariah.	35
C. Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah.....	41
D. Pendapat Ulama Tentang Asuransi Syariah.....	44

**BAB IV STUDI TERHADAP PRODUK TAKAFUL DANA PENDIDIKAN
(FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM**

A. Keberadaan Produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful	
Keluarga Cabang Pekanbaru	55
B. Aplikasi Produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful	
Keluarga Cabang Pekanbaru.	61
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Produk Fulnadi	
Pada Asuransi Takaful Keluarga.....	83

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	89
B. Saran.....	91

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia dalam hidupnya selalu dihadapkan pada peristiwa yang tidak terduga akan terjadi, karena segala aktivitas pasti mengandung resiko. Resiko merupakan kemungkinan terjadinya suatu kerugian yang tidak diduga atau tidak diinginkan. Jadi merupakan ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu yang apabila terjadi mengakibatkan kerugian.¹ Secara umum yang dimaksud dengan resiko adalah setiap kali orang tidak dapat menguasai dengan sempurna, atau mengetahui lebih dahulu mengenai masa yang akan datang, yang mana:

- a. Kemungkinan terjadinya suatu peristiwa yang tidak diinginkan/diharapkan terjadi.
- b. Peristiwa yang dimungkinkan terjadi, dan keadaan lazim dikatakan sebagai kehilangan sebagai penurunan atau pemusnahan nilai ekonomi.

Resiko merupakan kemungkinan kerugian yang akan ditanggung, bahaya yang mungkin akan terjadi tetapi tidak diketahui apakah akan terjadi dan kapan terjadinya.

Ancaman-ancaman bahaya ini selalu datang dan sulit dikalkulasi. Namun bagaimanapun hal itu adalah realitas manusia, sehingga manusia pun terus menciptakan inovasi-inovasi untuk mendapatkan rasa aman dan tentram

¹Soesilo Djojosoedarso, *Prinsip-Prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi*, (Jakarta: Salemba Empat, 1999) Cet. 1, h.2. Lihat Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002) Cet ke -2, h.72. Resiko. Lihat Juga, Frianto Pandia dkk, *Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005) Cet ke-1, h. 138

guna menghindari bahaya yang menyelimuti kehidupan mereka. Salah satunya dengan mendirikan perusahaan-perusahaan jasa asuransi.²

Konsep dasar asuransi adalah untuk memberikan ketenangan pada seseorang dari bahaya yang mungkin terjadi dan menyebabkan kerugian materil maupun immaterial. Target asuransi adalah menghilangkan atau meminimalisir ketakutan dan kekhawatiran.³

Segala musibah dan bencana merupakan ketentuan (qhada dan qadar) Allah Swt, namun manusia wajib berikhtiar melakukan tindakan antisipasi untuk memperkecil resiko yang timbul. Dalam menghadapi resiko ini manusia dapat berikhtiar dengan melakukan alternatif :⁴

1. Menanggung sendiri, bila sebuah resiko ditanggung sendiri salah satu upayanya bisa dengan menabung, namun ikhtiar ini seringkali tidak mencukupi karena resiko yang terjadi melebihi dari yang diperkirakan, atau resiko terjadi namun dana tabungan belum mencukupi.
2. Membagi resiko dengan pihak lain, diharapkan pada saat terjadi musibah maka berkurangnya nilai ekonomi atau kesejahteraan keluarga dapat terjamin (tergantikan), begitu juga dengan hilangnya fungsi sebuah benda dapat tergantikan juga.

²Husain Husain Syahatah, *Asuransi dalam Perspektif Syariah*, (Jakarta: Amzah, 2006). Cet. Ke- 1, h. 3

³*Ibid*, h. 49

⁴Tim TR & D Departement, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, (Jakarta: Trendi “ Training, Research, & Development PT. Syarikat Takaful Indonesia”, 2005), Ed. Revisi, h. 26 & 45

Asuransi adalah suatu kemauan untuk menetapkan kerugian-kerugian kecil (sedikit) yang sudah pasti sebagai pengganti (substitusi) kerugian-kerugian besar yang belum pasti.⁵ Praktik asuransi adalah bisnis yang bertumpu pada bagaimana cara mengelola resiko itu dapat diminimalisasi pada tingkat yang sedikit (serendah) mungkin. Resiko kerugian tersebut akan terasa ringan jika ditanggung bersama-sama oleh semua anggota (nasabah) asuransi. Sebaliknya, apabila resiko kerugian tersebut hanya ditanggung oleh pemiliknya, maka akan terasa berat bagi pemilik resiko tersebut.⁶

Allah Swt dalam al-Quran memerintahkan kepada hamba-Nya untuk senantiasa melakukan persiapan untuk menghadapi hari esok, karena itu dalam hal ini ada yang berusaha untuk menabung atau berasuransi. Asuransi merupakan antisipasi musibah atau meminimalisir resiko yang akan datang menimpa (misalnya kecelakaan, kebakaran dan sebagainya) Untuk menghadapi hari esok.⁷ Allah Swt berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ
 إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya : “ Hai orang –orang yang beriman , bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertakwalah kepada Allah

⁵Abbas Salim, *Asuransi & Manajemen Resiko*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), h. 1

⁶Wirnyaningsih dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), Cet. Ke- 1, h. 193

⁷Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), Cet. Ke- 1, h.86

sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan,”
(al- Hasyr : 18)⁸

Manusia sebagai makhluk sosial membutuhkan orang lain untuk berinteraksi guna memenuhi kebutuhan masing-masing dalam aktivitas muamalah, guna tercapainya hal tersebut maka syariat Islam memerintahkan umatnya untuk saling tolong-menolong.

Hal ini tergambar didalam surat al- Maidah ayat 2 :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya : “ *Dan tolong- menolonglah kamu dalam perbuatan baik dan takwa, dan janganlah kamu tolong- menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran*”.⁹

Islam yang merupakan agama rahmatan lil a’lamin merangkum seluruh aspek aktivitas kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Investasi merupakan salah satu bagian dari aktivitas perekonomian yang mana Islam telah mengkonsepnya seperti yang terdapat dalam surat al-Hasyr :18

Anak merupakan investasi jangka panjang bagi orang tua. Konsep investasi dalam Islam yang diwujudkan dalam bentuk nonfinansial yang berimplikasi terhadap kehidupan ekonomi yang kuat yang juga tertuang dalam al-Quran surat an-Nisa ayat 9 sebagai berikut :

⁸Departemen Agama RI, *al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung : Diponegoro, 2007)

⁹*Ibid*, h. 106

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا
خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya : “Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang jujur”¹⁰

Ayat tersebut menganjurkan untuk berinvestasi dengan mempersiapkan generasi yang kuat, baik aspek intelektualitas, fisik, maupun aspek keimanan sehingga terbentuklah sebuah kepribadian yang utuh dan memiliki kapasitas.¹¹ Menurut Sayyid Quthb dalam tafsirnya digambarkan anak keturunan mereka patah sayapnya, dengan tidak ada orang yang menaruh kasih sayang dan melindunginya. Dilukiskan demikian kepada mereka tentang anak-anak yatim yang urusannya diserahkan kepada mereka setelah anak-anak itu kehilangan (ditinggal) orang tuanya, mereka tidak mengetahui kepada siapa anak-anak mereka akan diserahkan sepeninggal mereka nanti sebagaimana dulu urusan anak-anak yatim itu diserahkan kepada mereka.¹²

¹⁰*Ibid*, h. 78

¹¹Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution, *Investasi Pada Pasar Modal Syariah*, (Jakarta: Kencana , 2007), Edisi Revisi Cet, ke-2, h. 21. Kapasitas tersebut menyangkut akidah yang benar, ibadah dengan cara yang benar, memiliki akhlak yang mulia, intelektualitas yang memadai, mampu bekerja / mandiri, disiplin atas waktu, dan bermamfaat bagi orang lain.

¹²Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet 1, h.132

Dengan bekal tersebut diharapkan sebuah generasi sebagai hasil investasi jangka panjang para orang tua dapat menjalani kehidupan dengan baik, sejahtera, dan tentram. Untuk mewujudkan ini semua para orang tua harus memperhatikan pendidikan anaknya, salah satunya dengan cara menyekolahkan mereka.

Ada beberapa alasan dana pendidikan penting untuk dipersiapkan oleh orang tua dari sekarang antara lain:

1. Mahalnya biaya pendidikan saat ini
2. Ekonomi tidak selalu baik
3. Fisik manusia tidak selalu sehat
4. Jadwal pendidikan anak.

Anak merupakan investasi bagi orang tua yang memiliki hak untuk mendapatkan pendidikan untuk masa depannya, para orang tua hendaknya mempersiapkan dana pendidikan bagi putra-putrinya dari sekarang, akan tetapi masih banyak para orang tua yang tidak menyadari pentingnya mengasuransikan pendidikan putra-putrinya.

PT. Asuransi Takaful Keluarga (ATK)¹³ Pekanbaru merupakan asuransi berbasis syariah, dimana memiliki progam Takaful Dana Pendidikan (FULNADI)¹⁴ yaitu produk dari PT. ATK untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi orang tua yang merencanakan dana pendidikan untuk putra-putrinya sampai sarjana dalam mata uang Rupiah dan US Dolar.

¹³Untuk selanjutnya digunakan singkatan ATK

¹⁴Untuk selanjutnya digunakan singkatan FULNADI

Asuransi syariah dikenal juga dengan nama takaful yang secara etimologi berarti menjamin atau saling menanggung, sedang dalam pengertian muamalah berarti saling memikul resiko diantara sesama orang sehingga antara satu dan yang lain menjadi penanggung atas resiko yang lain. Hal itu dikenal dengan system *sharing of risk*.¹⁵

Sistem yang dijalankan dalam asuransi syariah ini didasarkan atas azas saling menolong dalam kebaikan dengan cara mengeluarkan dana *tabarru'*, sumbangan, dan derma yang ditujukan untuk menanggung resiko.

Anak yang merupakan amanah dari Allah, mendidik nya bagian dari ibadah meskipun bukan perkara yang mudah, ada hal yang tidak dapat dicegah seperti musibah yang tidak dapat diubah. Dengan progam FULNADI masa depan anak kita canangkan meskipun usia bukan kita yang menentukan, cita-cita anak insyaAllah tetap terwujud.

Dari uraian diatas penulis merasa tertarik untuk mengangkat nya kedalam suatu tulisan yang berjudul **“STUDI TERHADAP PRODUK TAKAFUL DANA PENDIDIKAN (FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**

¹⁵Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), Cet- Ke 1, h. .5

B. Permasalahan

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan judul di atas, maka dapat dirumuskan masalahnya sebagai berikut :

- a. Bagaimana keberadaan produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru?
- b. Bagaimana aplikasi produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru?
- c. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru?

2. Batasan Masalah

Supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipersoalkan, maka penulis membatasi masalah penelitian ini pada studi terhadap produk Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi) pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru menurut perspektif Ekonomi Islam.

C. Tujuan dan Mamfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana keberadaan produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui bagaimana aplikasi produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru

- c. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap produk fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru

2. Manfaat Penelitian

- a. Menerapkan dan mengembangkan disiplin ilmu yang didapatkan di perguruan tinggi, sekaligus mengaplikasikannya.
- b. Sebagai sarana untuk memperdalam wawasan mengenai PT. Asuransi Takaful, khususnya produk Fulnadi yang merupakan salah satu bentuk investasi orang tua terhadap anak-anaknya.
- c. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan perkuliahan pada program strata satu (S1) Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

D. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru jalan Tuanku Tambusai no 132 E. Hal ini dilakukan karena asuransi ini berlandaskan pada konsep tolong-menolong sesama berdasarkan nilai-nilai syariah, yang menegaskan pada sektor halal dan haramnya asuransi tersebut.

2. Subjek dan Objek

Subjek dalam penelitian ini adalah Dewan pengelola Asuransi Takaful dan peserta polis Asuransi Takaful produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful

Keluarga cabang Pekanbaru, sedangkan objek dalam penelitian ini adalah produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah adalah Peserta Polis Asuransi Takaful Keluarga Produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru sebanyak 436 peserta dan pimpinan serta karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga yang berjumlah 14 orang. Maka dari jumlah peserta polis tersebut dijadikan sebagai populasi, dan 25 orang dari jumlah tersebut dijadikan sebagai sample. Metode yang digunakan adalah *Purposive sampling*

4. Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang diperoleh terdiri dari :

- a. Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari interview kepada pimpinan dan karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru.
- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk dokumen, laporan dan arsip-arsip juga bersumber dari buku-buku yang berhubungan dengan pembahasan penelitian.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui cara dan tahapan sebagai berikut :

- a. Observasi yaitu cara pengumpulan data yang diperoleh melalui pengamatan langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara langsung tentang kegiatan-kegiatan yang diteliti..
 - b. Wawancara yaitu mengadakan wawancara secara mendalam dan terarah dalam masalah yang akan diteliti kepada pimpinan dan karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru.
 - c. Angket yaitu dengan cara membuat pertanyaan yang berhubungan dengan keperluan penelitian yang diajukan pada sumbernya.
 - d. Dokumentasi yaitu mengumpulkan data-data atau arsip yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti.
 - e. Penelitian kepustakaan yaitu dengan cara menelaah buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
6. Analisa Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisa deskriptif kualitatif yaitu setelah semua data yang telah berhasil penulis kumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat di pahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

- a. Deduktif yaitu mengungkapkan data-data umum yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti, kemudian diadakan analisa sehingga dapat diambil kesimpulan secara khusus.

- b. Induktif yaitu mengungkapkan serta menyetengahkan data khusus kemudian data-data tersebut di interpretasikan sehingga dapat di tarik kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif yaitu mencari data yang khusus menggambarkan masalah yang dibahas berdasarkan data yang diperoleh kemudian data tersebut di analisa dengan teliti.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi dari tulisan ini, maka penulis memaparkan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian yang digunakan, dan sistematika penulisan

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN ASURANSI TAKAFUL

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang sejarah berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru, Visi dan Misi Asuransi Takaful, produk Asuransi Takaful, dan struktur organisasi perusahaan Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru.

BAB III : TINJAUAN ISLAM TENTANG ASURANSI

Membahas tentang : Pengertian Asuransi dan dasar hukumnya, Asuransi berdasarkan prinsip syariah, perbedaan Asuransi

konvensional dan Asuransi Syariah, pendapat ulama tentang Asuransi Syariah

BAB IV :STUDI TERHADAP PRODUKS TAKAFUL DANA PENDIDIKAN (FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Pada bab ini penulis mencoba menguraikan keberadaan atau eksistensi produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru, aplikasi dari produk Fulnadi Asuransi Takaful Keluarga, dan membahas tinjauan Ekonomi Islam terhadap produk Fulnadi.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis akan mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran yang mungkin akan bermanfaat bagi semua pihak dalam menghadapi ketidakpastian atau resiko.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PT. ASURANSI TAKAFUL

KELUARGA CABANG PEKANBARU

A. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga

Pada tanggal 27 Juli 1993 telah dibentuk tim pembentukan Asuransi Takaful Keluarga Indonesia (TEPATI). Tim adalah perwakilan dari yayasan Abadi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia dan Asuransi Jiwa Tugu Mandiri. Tim ini juga mengikutsertakan beberapa pejabat dari Departemen Keuangan RI. Selain itu untuk memudahkan koordinasi antara pemprakarsa dengan pemerintah, keterlibatan unsur Depkeu dimaksudkan agar sejak awal mereka memberi dukungan kepada usaha besar ini.¹

Asumsi Bank Muamalat Indonesia membutuhkan lembaga Asuransi yang sesuai dengan Syariah, baik dalam rangka mendukung permodalan maupun untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah. Sejak awal berdiri, Bank Muamalat Indonesia memang tidak punya alternatif lain kecuali mengambil Bank Konvensional.

Sebagai langkah awal, lima orang anggota TEPATI melakukan studi banding ke Malaysia pada tanggal 7-10 September 1993. Malaysia merupakan negara ASEAN pertama yang mempraktekkan asuransi berdasarkan Syariah

¹ Tim TR & D Development, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, (Jakarta: PT. Asuransi Takaful Keluarga, 2005), Cet Ke- 1, h. 3

yakni sejak Agustus 1985. Di Malaysia Asuransi Syariah dikelola oleh Takaful Malaysia.²

Setelah melakukan berbagai persiapan, termasuk sebuah seminar nasional di hotel Indonesia akhirnya berdirilah PT. Syarikat Takaful Indonesia (PT. STI) sebagai *Holding Company* pada tanggal 24 Februari 1994. Tugas *Holding Company* selanjutnya adalah untuk modal ventura, pengadaan dan sebagainya. Fungsi utama dari PT. Syarikat Takaful Indonesia (PT. STI) mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum.

PT. Asuransi Takaful Keluarga diresmikan pada tanggal 25 Agustus 1994, dengan modal disetor sebesar Rp. 5 Milyar. Izin operasionalnya keluar pada tanggal 4 Agustus 1994 melalui SK. Menkeu No. Kep-385/KMK.071/1994. Menkeu Mar'ie Muhammad sendiri yang meresmikan berdirinya PT. ATK di puri Syahid Jaya Jakarta, yang mana pemegang saham terbanyak dipegang oleh PT. Syarikat Takaful Indonesia sebesar 99,94% dan sebesar 0,06% dipegang oleh koperasi karyawan Takaful. Sedangkan dewan komisaris terdiri dari komisaris utama yaitu Dato'Mohd Fadzli Yusof dan komisarisnya, Wiwin P. Soedjtito, M. Harris, Wan Zamri wan Ismail. Dewan direksi terdiri dari direktur utama yaitu Agus Haryadi dan direktornya M. Aminuddin Ismail.

Sebenarnya pendirian PT. ATK apabila merujuk pada Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang usaha peransuransian, karena sesuai dengan

² *ibid*

ketentuan undang-undang, bahwa investasi perusahaan asuransi disuatu Bank maksimal 5 persen dari seluruh kekayaannya. Tapi pada saat itu karena di Indonesia hanya ada satu Bank Syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia maka khusus Takaful seluruh investasinya boleh dilakukan di Bank Muamalat Indonesia. Ini merupakan suatu bentuk dukungan dari pemerintah pada proses pembentukan Asuransi Syariah ini. Tapi pada tahun 2000 perbankan yang berbasis Syariah mulai menjamur baik itu Bank umum maupun Bank Unit usaha Syariah dengan demikian undang-undang No. 2 tahun 1992 berlaku sebagaimana mestinya.

B. Visi dan Misi Asuransi Takaful

1. Visi Takaful

- Takaful Indonesia adalah Lembaga Keuangan yang konsisten menjalankan transaksi asuransi secara islami.

2. Misi Takaful

- Operasional perusahaan dilaksanakan atas dasar prinsip-prinsip syariah yang bertujuan memberikan fasilitas dan pelayanan terbaik bagi umat dan masyarakat Indonesia.
- Sebagai sebuah perusahaan Takaful akan berjuang dan berkembang untuk menjadi perusahaan yang terkemuka.

3. Tujuan Takaful

- Memberikan pelayanan yang terbaik, amanah dan professional kepada umat islam dan bangsa Indonesia.

C. Produk-produk Asuransi Takaful Keluarga

Produk PT. ATK terbagi atas dua unsur yaitu:

1. Produk PT. ATK dengan unsur tabungan yang mencakup:

a. Takaful Dana Investasi

Yaitu suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana mata uang Rupiah atau US Dolar. Sebagai dana investasi yang diperuntukkan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal dunia lebih awal atau sebagai bekal untuk hari tuanya.

b. Takaful Dana Haji

Yaitu suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang Rupiah atau US Dolar untuk biaya dalam melaksanakan ibadah haji

c. Takaful Dana Pendidikan

Yaitu produk PT. ATK untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi orang tua (*proteksi*) yang merencanakan dana pendidikan untuk putra-putrinya sampai sarjana dalam mata uang Rupiah atau US Dolar

d. Investasi Takafulink

Yaitu program investasi dan proteksi yang memberikan manfaat berupa santunan (manfaat takaful) kepada yang berhak apabila peserta mengalami musibah sebagaimana yang telah diakadkan dalam kontrak dan serta manfaat berupa kesempatan memilih investasi untuk pengembangan dananya.

e. Takaful Falah

Yaitu program yang dirancang secara khusus bagi peserta yang menginginkan manfaat asuransi secara keseluruhan saat mengalami musibah sakit atau kecelakaan dan manfaat produk ini yang otomatis / default hanya *term insurance* (manfaat utama)+ tabungan sedangkan yang lainnya merupakan pilihan peserta untuk mengambil atau tidak dan sesuai dengan besarnya manfaat takaful.

2. Produk PT.ATK tanpa unsur tabungan yang mencakup:

a. Takaful Kesehatan Individu

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan rawat inap dan operasi bila peserta sakit dalam masa perjanjian

b. Takaful Kecelakaan Diri Individu

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian karena kecelakaan dalam masa perjanjian.

c. Takaful Al-Khairat Individu

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian dalam masa perjanjian.

D. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi mempengaruhi perilaku individu dan kelompok yang ada dalam suatu organisasi, dimana struktur organisasi merupakan ciri-ciri organisasi yang dapat dipakai untuk mengendalikan atau membedakan bagian-bagian didalam organisasi. Struktur organisasi akan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya karena didalam organisasi akan terdapat rentang kendali *division of labor* dan departementasi yang jelas.

Struktur organisasi yang jelas akan memuat uraian-uraian tugas serta tanggung jawab dari setiap orang yang berada didalam organisasi. Hal ini sangat membantu agar pelaksanaan tugas-tugas dapat berjalan dengan baik dan benar sehingga perusahaan dapat menghadapi persaingan dengan perusahaan sejenis serta dalam usaha untuk meningkatkan penjualan, produksi maupun mutu pelayanan pada konsumen.

Berikut ini penulis menyajikan struktur organisasi dari PT. ATK Cabang Pekanbaru, dimana struktur organisasi tersebut dapat memperlihatkan hubungan kerja dari masing-masing bagian sebagai berikut yang terdiri dari:³

1. Susunan Organisasi
 - a. Marketing Office Manager
 - a) Retail
 - b) Corporate
 - c) BAO

³Ibu Uswatun Chasanah, (*Marketing Office Operation Coordinator*), PT. Asuransi Takaful Keluarga, wawancara, Pekanbaru, 16 April 2010

b. Marketing Office Operational Manager (kantor pusat)

c. Marketing Office Operational Coordinator

a) Marketing Office Operation

b) General Support

2. Personalia

a) Takaful Agency Directur : Masnur PH

Retail : 1. Irawati
2. Nila Fitria
3. Husnita

b) Corporate Marketing Manager : Ikrom

a. Corporate : Dewi Hartati

b. BAO : 1. Wirdaningsih
2. Jebby. C

c) Marketing Office Operational Coodinato : Uswatun Chasanah

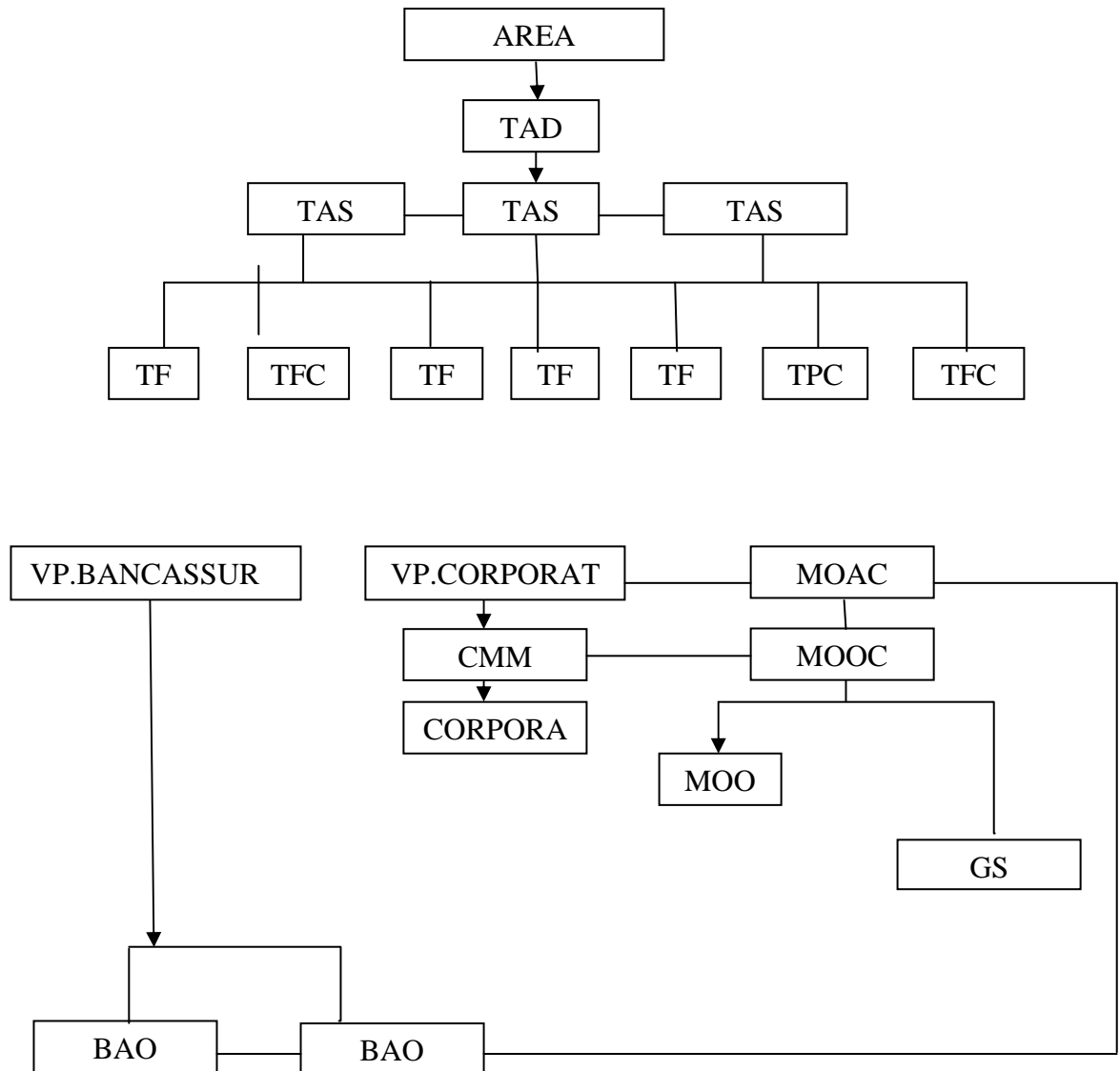
a. Marketing Office Operasional : Beni Suzanto

b. General Support : Kristanto

Untuk lebih jelas struktur organisasi yang terdapat pada PT. ATK cabang Pekanbaru dapat dilihat pada gambar berikut :

STUKTUR ORGANISASI PADA PT.ASURANSI TAKAFUL

KELUARGA CABANG.PEKANBARU



Keterangan :

TAD	: Takaful Agency Directur
TAS	: Takaful Agency Supervisor
TFC	: Takaful Financial Consultan
CMM	: Corporate Marketing Manager
MOOC	: Marketiing Officer Operation
MOO	: Marketing Officer Operation
GS	: General Support
BAO	: Bancassurance Officer

Adapun tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi tersebut adalah:

1. Marketing Office Manager

Meliputi kegiatan pemasaran *retail* dan *corporate business*, memiliki wewenang melakukan dan mengusulkan rekrutmen, promosi, demosi, terminasi dan mutasi sesuai dengan kewenangan dan ketentuan yang berlaku, memberdayakan SDM di kantor pemasaran sesuai dengan kebutuhan, melakukan penilaian subordinate sesuai dengan kewenangan yang berlaku, mewakili management PT. ATK dalam membuat perjanjian kerjasama kemitraan dengan lembaga atau perusahaan. Dan memiliki tugas pokok antara lain : mencapai target pemasaran (premi pertama dan man power) dalam jangka waktu yang telah ditetapkan, memastikan terlaksananya dengan baik sistem rekrut dan seleksi sesuai dengan cycle dengan menggunakan form standar divisi detail, handle permasalahan peserta dengan baik, menjaga dan memelihara asset perusahaan dengan baik, membangun dan menjaga citra positif perusahaan (*corporate image*), memastikan operasional kantor pemasaran sesuai dengan sistem manajemen mutu, memastikan terlaksananya unit kerja pelaksana prinsip mengenal nasabah.⁴

2. Marketing Office Operation Manager

⁴ Sumber Data : PT. Asuransi Takaful Keluarga Indonesia

Memiliki tanggung jawab terselenggaranya operasional di kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, terpeliharanya asset menjadi tanggung jawabnya, melakukan koordinasi dengan *marketing office operation coordinator* dalam rangka mendukung pencapaian sasaran mutu operasional kantor pemasaran, bertanggung jawab terhadap blanko polis, kwitansi, sertifikat dan kartu peserta, dan memiliki tanggung jawab terpeliharanya dokumentasi transaksi.

Adapun tugas pokok dari Marketing Office Operation antara lain:

- a. Terselenggaranya operasional kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku yaitu:
 1. Melakukan registrasi dan input aplikasi serta input data peserta/ transfer data peserta ke SMART baik individu maupun kumpulan non bancassurance.
 2. Melakukan edit data aplikasi dan data peserta yang telah diinput.
 3. Melakukan registrasi polis individu dan kumpulan.
 4. Mencetak polis individu beserta lampirannya termasuk polis Takafulink.
 5. Mencetak kwitansi, sertifikat, dan kartu peserta kumpulan.
 6. Membuat berita acara untuk setiap polis salah cetak setiap minggu.
 7. Menyiapkan dan mengirimkan polis beserta dokumen pendukung yang akan dikirim ke peserta.
 8. Melakukan pencatatan distribusi blanko aplikasi, polis, sertifikat, dan kartu peserta.

9. Mengirimkan aplikasi asli, copy polis individu dan lampiran ke Kantor Pusat paling lambat tiga hari setelah tanggal terima polis.
10. Mengirimkan aplikasi asli kumpulan dan kelengkapannya ke Kantor Pusat.
11. Kewenangan kantor pemasaran ke Kantor Pusat.
12. Mengirimkan persetujuan klaim beserta dokumen pendukungnya ke kantor, mencetak surat medical, surat pengantar medical dan penambahan tabarru, serta menyampaikannya kepada Agen/ BAO.
13. Melakukan input tanggal tanda terima polis.
14. Melakukan input penerimaan dan pengeluaran kartu fullprotek.
15. melakukan registrasi dan input pengajuan klaim individu.
16. Membuat pengajuan anggaran rutin dan non rutin.
17. Mengirimkan pengajuan klaim beserta kelengkapan datanya yang penyelesaian klaimnya bukan menjadi kewenangan kantor pusat satu bulan sekali.
18. Membuat dan mengirimkan formulir CIT.
19. Mengambil rekening koran di Bank.
20. Mengirim dokumen keuangan (*voucher*, laporan buku harian dan rekening Koran DPT/DPS serta laporan kas *opname*) yang dilengkapi dengan bukti kwitansi dan bukti keuangan lainnya yang sah kepada data control pusat.
21. Mengarsipkan dokumen-dokumen terkait dengan penerbitan polis, pengajuan klaim dan transaksi keuangan.

22. melakukan input pengaduan peserta.
 23. Menjalankan prosedur kontingensi pada saat *Marketing Office Operation Coordinator* berhalangan.
- b. Terpeliharanya asset kantor pemasaran.
1. Memelihara optimalisasi dari fungsi asset.
 2. Mengirimkan laporan aktiva tetapterakhir setiap bulan kepada data kontrol.
 3. Memastikan terselenggaranya administrasi pemakaian barang cetakan.
 4. Memastikan terselenggaranya filling dokumen.
- c. Terselenggaranya Operasional Inkaso di Kantor Pemasaran.
1. Mencetak daftar peserta jatuh tempo dan memberikan nya kepada kolektor.
 2. Menginput dan mencetak daftar pengembalian kwitansi kolektor baik status lunas maupun tidak lunas.
 3. Mengarsip dokumen-dokumen inkaso.
 4. Mengajukan permintaan barang cetakan.

Marketing Office Operation memiliki wewenang antara lain : menerima uang dari peserta dan agen, mendistribusikan kwitansi premi lanjutan dan kwitansi titipan premi kepada peserta kolektor dan agen, dan melakukan pembayaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, memiliki akses atas kotak uang kasir (*cash box*) yang digunakan untuk menyimpan uang yang diterima terkait dengan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak peserta maupun pihak lainnya, memiliki akses atas modul

keuangan SMART sesuai ketentuan yang berlaku, memeriksa kesesuaian berkas aplikasi data peserta serta transaksi dengan standar proses yang berlaku, melakukan koordinasi dengan fungsi terkait dalam hal pelayanan kepada peserta.

3. *Marketing Office Operation Coordinator*

a. Tanggung jawab *Marketing Operation Coordinator* antara lain:

1. Terselenggaranya operasional kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Terpeliharanya asset kantor pemasaran.
3. Terselenggaranya fungsi pelayanan kepada peserta dan calon peserta sesuai sasaran mutu operasional kantor pemasaran.
4. Melakukan koordinasi dengan *Marketing Office Manager* dalam rangka mendukung pencapaian target kantor pemasaran.
5. Terlaksananya system dan prosedur identifikasi nasabah serta transaksi yang mencurigakan.

b. Tugas- tugas pokok *Marketing Office Operation Coordinator*⁵

a) *Terselenggaranya Operasional Kantor Pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yaitu:*

1. Menerima aplikasi dan memastikan kelengkapan data.
2. Menindaklanjuti data yang masih tunda (aplikasi dan data peserta).

⁵ *ibid*

3. Melakukan verifikasi aplikasi dan verifikasi data peserta individu dan kumpulan.
4. Melakukan kontrol proses dan proses penerbitan dan pemulihan polis.
5. Memastikan kesesuaian perhitungan nilai unit, NAB, rider polis Takafulink yang telah tercetak dengan berkas aplikasi/ilustrasi.
6. Melakukan registrasi pengajuan agen.
7. Mencetak surat pemulihan, menerima aplikasi, meregistrasi dan mengontrolisasi pengajuan pemulihan sebelum formulir pengajuan pemulihan tersebut dikirim ke kantor pusat.
8. Menerima pengajuan klaim dan memastikan kelengkapan data.
9. Melakukan otorisasi persetujuan klaim sesuai ketentuan yang berlaku.
10. Melakukan kontrol proses, proses klaim dan menindaklanjuti data yang masih tunda.
11. Melakukan investigasi klaim atas permintaan kantor pusat.
12. Menerima premi pertama dan premi lanjutan yang dibayar secara tunai.
13. Mencetak kwitansi titipan premi dan kwitansi premi lanjutan.
14. Menginput penerimaan premi baik tunai maupun via bank ke SMART.
15. Melakukan validasi pada kwitansi premi dengan memberikan cap stempel lunas.

16. Merekap inputan PDP ke form PDP dan mengirimkan ke data kontrol setiap bulan.
 17. Mengotorisasi penarikan dana droping dan pengeluaran biaya operasional.
 18. Melakukan kontrol proses dan proses penerimaan premi serta pembayaran klaim dan Meminitor saldo kas bank pemasaran.
 19. Melaporkan saldo kas dan bank setiap akhir bulan ke data kontrol.
 20. Melakukan koordinasi dengan data kontrol untuk menindaklanjuti permasalahan pembayaran premi.
 21. Melakukan rekonsiliasi piutang premi dengan BAO.
 22. Melaksanakan pelayanan kepada peserta dan calon peserta sebagai customer service.
 23. Melakukan input pengaduan komplain dan melakukan koordinasi dengan pihak terkait dalam rangka penyelesaian komplain.
 24. Melakukan prosedur kontingensi pada saat Marketing Office Operation berhalangan.
- b) Terpeliharanya asset kantor pemasaran.*
1. Memastikan terselenggaranya administrasi inventaris kantor.
 2. Memastikan terselenggaranya keamanan, kebersihan, kerapian , dan ketertiban kantor,
 3. Memastikan tersedianya surat izin operasional kantor sesuai ketentuan yang berlaku.

4. Memastikan terselenggaranya administrasi pemakaian barang cetakan.
 5. Memastikan terselenggaranya filling dokumen.
- c) *Memastikan terselenggaranya penagihan premi lanjutan.*
1. Melakukan kontrol penagihan premi lanjutan baik individu maupun kumpulan.
 2. Melakukan kontrol outstanding premi dan proses klaim.
- d) *Terlaksananya sistem dan prosedur identifikasi nasabah serta transaksi yang mencurigakan.*
1. Melakukan update data dan profil nasabah.
 2. Membuat laporan transaksi yang mencurigakan dan melaporkannya kepada *Marketing Office Manager* dan data kontrol.

Marketing Office Operation Coordinator memiliki wewenang yaitu: memberdayakan dan melakukan penilaian SDM dibawah koordinasinya, membubuhkan paraf atau tanda tangan dalam dokumen yang terkait dengan kegiatan operasional kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, menyetujui klaim individu non resiko sesuai dengan ketentuan yang berlaku, memiliki akses atas kotak kasir yang digunakan untuk menyimpan uang yang diterima terkait dengan transaksi yang dilakukan oleh kantor pemasaran dengan pihak peserta maupun pihak lainnya, memiliki akses atas modul keuangan SMART sesuai ketentuan yang berlaku.

4. *Office Support*

Memiliki tugas- tugas pokok antara lain:

- a. Menjaga kebersihan kantor serta barang- barang didalam kantor dengan membersihkannya secara rutin.
- b. Menginventarisir peralatan kantor.
- c. Membeli barang kebutuhan rutin kantor yang tidak dapat diperoleh dari kantor pusat.
- d. Membantu tugas administrasi seperti :
 1. Mengambil rekening koran di bank.
 2. Melakukan administrasi pengiriman dari dan ke kantor pusat pemasaran (via kurir atau diantar langsung) yang berkaitan dengan tugas kantor.
 3. Memfoto Copy dokumen yang berkaitan dengan tugas kantor.

BAB III

TINJAUAN ISLAM TENTANG ASURANSI

A. Pengertian Asuransi

Asuransi adalah serapan dari kata “*assurantie*” (Belanda), atau *assurance/insurance* (Inggris). Menurut sebagian ahli istilah *assurantie* itu sendiri sesungguhnya bukanlah istilah asli bahasa Belanda, melainkan berasal dari bahasa Latin yang kemudian diserap kedalam bahasa Belanda yaitu *assecurare* yang berarti “meyakinkan orang”. Kata ini kemudian dikenal dalam bahasa Prancis sebagai *assurance*.¹ Baik kata *assurance* maupun kata *insurance*, secara literal keduanya berarti pertanggungan atau perlindungan. Terlepas dari perbedaan pengertian secara harfiah kata *assurance* dan *insurance* di atas, secara sederhana *assurance* berarti pertanggungan atau perlindungan atas suatu objek dari ancaman bahaya yang menimbulkan kerugian.²

Defenisi asuransi menurut Kitab Undang- Undang Hukum Dagang (KUHD) dalam pasal 246 menyebutkan defenisi asuransi adalah: “*asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan diderita karena suatu peristiwa yang tidak tertentu*.”³ Pakar hukum asuransi lain menterjemahkan pasal 246 KUHD sebagai berikut:

¹Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Intermedia, 1995), Cet. 2, h. 274

²Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya, 1999), Cet Ke- 2, h, 6

³Subekti, *Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang-Undang kepailitan*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1982), Cet Ke- 1, h.84

“Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dimana penanggung dengan menikmati suatu premi mengikat dirinya terhadap tertanggung untuk membebaskannya dan kerugian karena kehilangan, kerugian atau ketiadaan keuntungan yang diharapkan, yang akan dapat diderita olehnya karena suatu kejadian yang tidak pasti”⁴

Progam takaful dana siswa atau dana pendidikan adalah suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang bermaksud menyediakan dana pendidikan, dalam mata uang Rupiah dan US Dolar untuk putra putrinya sampai dewasa.⁵ Fulnadi adalah Produk dari PT. ATK untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi orang tua yang merencanakan dana pendidikan untuk putra-putrinya sampai sarjana, dalam mata uang Rupiah dan US Dolar.⁶ Asuransi dana pendidikan juga mempunyai definisi yaitu suatu progam yang dirancang secara khusus untuk mempersiapkan pendidikan anak secara terencana, sekaligus memberikan suatu perlindungan bila terjadi musibah terhadap orang tua sehingga pendidikan anak tetap terjamin.⁷

Anak yang merupakan investasi jangka panjang bagi orang tua yang diwujudkan dalam bentuk nonfinansial. Menurut Pontjowinoto dalam buku *Dasar-Dasar Keuangan Islami* karangan Drs. Muhammad, M.Ag dinyatakan bahwa “ kegiatan menempatkan uang (dana) pada sesuatu (*aktiva/asset*

⁴Siti Soemarti Hartono, *KUHD (Kitab Undang-undang Hukum Dagang) dan PK (Peraturan Kephailitan)*, (Yogyakarta: UGM Press, 1986), Cet Ke- 1, h.81

⁵Muhammad Syakir Sula, *op.cit.*, h. 641

⁶Tim TR & D Departement, *op.cit.*,h. 35

⁷Tim TR & D Development, *Modul Basic Training*, (PT. Asuransi Takaful Keluarga, 2010), Cet Ke- 1, h. 2

keuangan) yang diharapkan akan meningkatkan nilainya dimasa mendatang disebut kegiatan investasi.⁸

Kasmir, S.E., M.M & Jakfar, S.E., M.M, dalam bukunya *Studi Kelayakan Bisnis* menerangkan pendapat William F. Sharfe dalam bukunya *Investment*, bahwa investasi adalah mengorbankan dollar sekarang untuk dollar dimasa mendatang. Dari pengertian ini terkandung dua atribut penting di dalam investasi, yaitu adanya resiko dan tenggang waktu mengorbankan uang atau dollar artinya menanamkan sejumlah dana (uang) dalam suatu usaha saat sekarang atau saat investasi dimulai, kemudian mengharapkan pengembalian investasi dengan disertai tingkat keuntungan yang diharapkan dimasa yang akan datang (dalam waktu tertentu).⁹

Menurut Tim TR & D Departement PT. Asuransi Takaful Indonesia, investasi adalah menempatkan (sebagian dari) kekayaan (uang) pada suatu asset (asset dapat berupa harta fisik ataupun kegiatan usaha yang halal dan jelas, tidak ada keraguan yang dapat menimbulkan kerugian) yang diharapkan akan meningkatkan nilainya (peningkatan nilai ditentukan oleh Allah SWT namun manusia wajib untuk berusaha dengan sungguh-sungguh) atau memberikan hasil dimasa yang akan datang.¹⁰

Allah swt dalam al-Quran memerintahkan kepada hamba-Nya untuk senantiasa mempersiapkan hari esok di sini diperlukan perencanaan dan

⁸Muhammad, *Dasar- Dasar Keuangan Islam*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), Cet. 1, h. 189

⁹Kasmir & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), Cet. 2, h.7

¹⁰Tim TR & D Departement, *op .cit.*, h.2 & 5.

kecermatan menghadapi hari esok. Allah swt berfirman dalam al-Quran surat an-Nisa ayat 9 sebagai berikut:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا
خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya : “Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang jujur”.¹¹

Ayat ini menyatakan perlunya seorang Muslim membuat perencanaan untuk keluarga mereka. Anak yang merupakan investasi para orang tua memiliki hak untuk memperoleh pendidikan, inti pendidikan adalah untuk meningkatkan kualitas manusia dalam pengetahuan, sikap dan perilaku, menjadi lebih baik. Pendidikan merupakan upaya memelihara, mengembangkan bakat dan potensi sesuai dengan karakteristik anak serta mengarahkan seluruh potensinya mencapai kebaikan dan kesempurnaan diri. Filosofi berasuransi syariah dalam praktik *muamalah* yang sekaligus bernuansa sosial juga tersirat dalam hadist nabi sebagai berikut:

حد ثنا محمد بن عبد الله بن نمير : حدثنا أبي : حد ثنا أبي : حد ثنا زكرياء , عن الشعبي , عن النعمان بن بشير قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : مثل المؤمنين في تردادهم وتراحمهم وتعاطفهم , مثل لجسد : إذا اشتكى منه عضو , تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى (البخاري : كتاب الادب , باب رحمة الناس والبهائم , رقم : ١١٠٦٢)

¹¹Departemen Agama RI, *op .cit.*, h. 79

¹²Abu Husain Muslim Bin al-Hajjaj, *Shahih Muslim*, (Lebanon: Dar al- Kotob al- Ilmiyah, 2008), Edisi Ke-5, h. 1001

Artinya : Dari an-Nu'man bin Basyir ra bahwasanya Rasullulah bersabda: "Orang- orang mukmin dalam hal saling mencinta,saling mengasihi dan saling menyayangi bagaikan satu tubuh, apabila ada sebagian tubuh yang sakit, maka seluruh tubuh tidak bisa dan ikut merasakan sakitnya. (HR. Muslim)

Asuransi merupakan bentuk muamalah baru. Asuransi dalam bentuk Sumbangan berimbang dan bersih dari perbuatan riba, dapat dikatakan boleh.¹³ Prinsip tolong- menolong sangat kental dengan asas menguatkan rasa persaudaraan dan tanggung jawab antar sesama Muslim, saling bekerja sama dan melindungi dari berbagai kesusahan.

B. Asuransi Berdasarkan Prinsip Syariah

Landasan operasional asuransi di Indonesia mengacu kepada UU No.2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian :

Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang di harapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang pertanggungan¹⁴

Konsep asuransi syariah adalah suatu konsep di mana terjadi saling memikul resiko sesama peserta sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang muncul.

¹³ Yusuf Qardhawi, *Halal & Haram Dalam Islam*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007), Edisi Revisi, h. 382

¹⁴ Agus Edi Sumanto dkk, *Solusi Berasuransi*, (Bandung: Salamadani, 2009) Cet. 1, h. 49

Konsep takaful yang merupakan dasar dari asuransi syariah ditegakkan di atas tiga prinsip dasar, yaitu: (1) saling bertanggung jawab, (2) saling bekerja sama dan membantu, (3) saling melindungi.¹⁵

PT. Asuransi Takaful menggunakan prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Saling Bertanggung jawab

Premi *Ta'awun* atau dana *tabarru'* yang terkumpul, merupakan uang yang secara ikhlas dibayarkan peserta dan tidak untuk diminta kembali, tetapi tujuannya untuk tolong-menolong. Sejumlah premi yang terkumpul merupakan milik bersama, perusahaan menjadi pengelola dan pengembal amanah. Antara peserta asuransi takaful memiliki rasa tanggung jawab untuk membantu dan menolong peserta lain yang mengalami musibah atau kerugian.

2. *Ta'awun* (saling menolong)

Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'* atau dana kebajikan (derma) yang ditujukan untuk menanggung resiko. Asuransi syariah dalam pengertian ini sesuai dengan al-Quran surat al-Maidah ayat 2, "*Tolong-menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.*"

Asuransi syariah yang berdasarkan konsep tolong-menolong dalam kebaikan dan ketakwaan, menjadikan semua peserta dalam suatu keluarga

¹⁵Muhammad Syakir Sula, *Prinsip-Prinsip dan System Operasional Takaful Serta Perbedaannya dengan Asuransi Konvensional*, (Jakarta: AAMAI, 2002), Cet Ke- 1, h. 7-8

besar untuk saling melindungi dan menanggung resiko keuangan yang terjadi diantara mereka.

3. Saling Melindungi.

Asuransi Takaful menggunakan prinsip saling melindungi dalam keadaan kesusahan. Peserta asuransi takaful akan berperan sebagai pelindung bagi peserta yang lain yang mengalami gangguan keselamatan berupa musibah yang dideritanya.¹⁶ Dasar pijakan takaful dalam asuransi mewujudkan hubungan manusia yang islami di antara para pesertanya yang sepakat untuk menanggung bersama diantara mereka atas resiko yang diakibatkan musibah yang diderita oleh peserta sebagai akibat dari kebakaran, kecelakaan, kehilangan, sakit, dan sebagainya. Semangat asuransi takaful adalah menekankan kepada kepentingan bersama atas dasar rasa persaudaraan diantara peserta.

4. Menghindari unsur *gharar*, *maisir* dan *riba*.

a. Gharar.

Dalam nilai-nilai dasar ekonomi, dapat diambil kesimpulan bahwa gharar adalah ketidakpastian terhadap suatu hal.¹⁷ Gharar terjadi apabila kedua belah pihak (misalnya: peserta asuransi, pemegang polis dan perusahaan) saling tidak mengetahui apa yang akan terjadi, kapan musibah akan menimpa, apakah minggu depan, tahun depan dan sebagainya. Ini adalah suatu kontrak yang dibuat berasaskan

¹⁶Mawardi, *Lembaga Perekonomian Umat*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), Cet Ke- 1, h. 60

¹⁷Ahmad Rodini, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zikrul, 2008), Cet 1, h.111

pengandaian (*ihthimal*) semata. Nasabah tidak mengetahui seberapa besar dan seberapa lama ia harus membayar premi. Adakalanya seorang nasabah membayar premi satu kali, kemudian ia mendapat klaim karena adanya musibah yang menimpanya, namun adakalanya seorang nasabah telah membayar premi hingga belasan kali, tidak mendapatkan klaim, lantaran tidak ada musibah yang menimpanya.¹⁸

b. Maisir.

Kata maisir dalam bahasa arab arti secara harfiah adalah memperoleh dengan sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja, yang biasa juga disebut berjudi. Judi dalam terminologi agama diartikan sebagai suatu transaksi yang dilakukan oleh dua pihak untuk kepemilikan suatu benda atau jasa yang menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain dengan cara mengaitkan transaksi tersebut dengan suatu tindakan atau kejadian tertentu.¹⁹Sistem *transfer of risk* pada asuransi konvensional secara substansi masuk ke dalam unsur maisir. Alasannya karena nasabah bisa “untung” ketika mendapat klaim dengan nominal yang jauh lebih besar dibanding premi yang dikeluarkan. Dipihak lain perusahaan asuransi akan merugi apabila banyak terjadi klaim. Sebaliknya nasabah dapat juga “rugi” karena tidak mendapatkan klaim lantaran tidak terjadi resiko. Dipihak lain perusahaan asuransi mendapatkan keuntungan yang besar dari premi

¹⁸Agus Edi Sumanato, *op. cit.*, h. 54

¹⁹Muhammad Syakir Sula, *op. cit.*, h. 48

para nasabah karena tidak ada klaim atau walaupun ada klaimnya sangat sedikit.

c. Riba.

Riba secara bahasa bermakna *ziyadah* ‘tambahan’. Dalam pengertian lain secara linguistik riba berarti tumbuh dan membesar, sedangkan untuk istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bahtil. Menurut Yusuf al- Qardhawi dalam *Fawa'id al- Bunuk Hiya ar-Riba al-Haram* mengatakan, “setiap pinjaman yang mensyaratkan di dalamnya tambahan adalah riba.”²⁰

Firman Allah SWT dalam surat ali-Imran ayat:130 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ”.²¹

Hikmah diharamkannya riba menurut ar-Razi dalam tafsirnya, seperti yang terdapat dalam buku halal & haram dalam Islam karangan Yusuf Qardhawi disebutkan :²²

1. Riba adalah suatu perbuatan mengambil harta kawannya tanpa ganti.

²⁰*Ibid*

²¹Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 67

²²Yusuf Qardhawi, *Halal & Haram Dalam Islam*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007), Edisi Revisi, h. 368

2. Bergantung pada riba dapat menghalangi manusia dari kesibukan bekerja.
3. Riba akan menyebabkan terputusnya sikap yang baik (*ma'ruf*) antara sesama manusia dalam bidang pinjam-meminjam.
4. Pada umumnya pemberi utang adalah orang kaya, sedang peminjam adalah orang yang tidak mampu, pengambilan harta simiskin merupakan perbuatan yang zholim.²³

Riba pada asuransi konvensional terdapat dalam hal memutarakan premi asuransi para peserta, asuransi konvensional menginvestasikannya kepada proyek-proyek atau usaha yang menggunakan sistem bunga terutama pada bank-bank dan *funds manager companies*, sehingga hasilnya pun mengandung unsur bunga, dan hal ini dilarang dalam Islam. Untuk menghilangkan unsur riba, asuransi syariah memutar premi asuransi pada nasabahnya dengan cara-cara yang halal/ dibenarkan oleh syariat Islam, yaitu tanpa riba. Dalam hal ini investasi asuransi syariah (Takaful) ditujukan kepada bank-bank syariah (BMI) dan BPRS serta BSM yang bisa dijadikan mitra usaha. Dalam menentukan instrument investasi, dana/ premi peserta selalu dalam pengawasan dewan syariah, dalam hal ini hanya terdapat pada asuransi syariah (Takaful) saja dan tidak dimiliki oleh asuransi konvensional.

²³ *Ibid*

C. Perbedaan asuransi Konvensional dan Syariah.

No	Prinsip	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1.	Konsep	Perjanjian antara dua pihak atau lebih, yang mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung.	Sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerja sama dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabarru'</i>
2.	Sumber Hukum	Bersumber dari pikiran manusia dan kebudayaan, berdasarkan hukum positif, dan undang-undang yang berlaku. ²⁴	Bersumber dari wahyu ilahi. Sumber hukum dalam syariah Islam adalah al-Quran dan sunnah, ijma', qiyas.
3.	“Maghrib” (Maisir, gharar, dan riba)	Tidak selaras dengan syariah Islam karena adanya maisir, gharar, dan riba hal yang diharamkan dalam muamalah.	Menghindari adanya unsur maisir, harar, dan riba
4.	DPS (Dewan Pengawas Syariah)	Tidak ada, sehingga dalam banyak prakteknya bertentangan dengan kaidah-kaidah syara'	Pada asuransi syariah terdapat DPS yang bertugas mengawasi produk yang di pasarkan dan pengelolaan investasi dana. Dewan ini

²⁴Tim TR & D Development, *op.cit.*, h. 1

			tidak ditemukan pada asuransi konvensional. ²⁵
5.	Akad	Akad berdasarkan prinsip jual beli meskipun objeknya mengandung unsur ketidakpastian.	Akad utama berdasarkan prinsip <i>tabarru'</i> , yaitu saling menolong, bukan semata-mata bertujuan komersial. Akad komersial dengan menggunakan akad <i>mudharabah</i> , <i>musyarakah</i> , <i>wadiah</i> serta jenis akad lain yang tidak bertentangan dengan <i>syar'i</i> . ²⁶
6.	Jaminan/ Risk	Menggunakan prinsip <i>transfer of risk</i> dari pemegang polis ke perusahaan.	Menggunakan prinsip <i>sharing of risk</i> , dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (<i>ta'awun</i>)
7.	Pengelolaan Dana	Tidak ada pemisahan dana yang berakibat pada terjadinya dana hangus (untuk produk <i>saving-life</i>)	Pada produk- produk (<i>saving life</i>) terjadi pemisahan dana, yaitu dana <i>tabarru'</i> , <i>derma</i> dan dana peserta, sehingga tidak Mengenal istilah dana hangus.
8.	Investasi	Bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan, dan	Melakukan investasi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan

²⁵ Ahmad Rodini, *op.cit.*, h. 121

²⁶ Agus Edi Sumanto, *op.cit.*, h. 59

		tidak terbatas pada halal dan haramnya objek atau sistem investasi yang digunakan. Asuransi konvensional menggunakan bunga sebagai landasan perhitungan investasi. ²⁷	sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Investasi pada asuransi syariah berdasarkan bagi hasil (mudharabah).
9.	Kepemilikan Dana	Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan, perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan kemana saja.	Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi merupakan milik peserta (shohibul mal), asuransi syariah hanya sebagai pemegang amanah (mudharib) dalam mengelola dana tersebut.
10.	Sumber Pembayaran Klaim	Pembayaran klaim resiko bersumber dari rekening perusahaan.	Pembayaran klaim resiko bersumber dari rekening dana tabarru', yaitu dana yang sejak awal sudah diniatkan dan diikhlasakan untuk kepentingan tolong-menolong diantara peserta apabila terjadi musibah.
11.	Sistem Akutansi	Tidak menganut prinsip pemisahan dana, semua dana dianggap satu entitas kepemilikan, tidak diwajibkan membuat laporan zakat, secara umum	Menganut prinsip pemisahan entitas dana kelolaan, yaitu entitas dana tabarru', entitas dana peserta, dan entitas dana pemegang saham. Membuat

²⁷ Ibid

		tidak dipersyaratkan untuk memisahkan premi yang diterima, sumber keuntungan berasal dari biaya yang dibebankan, komisi reas, mortaliti gain, dan biaya administrasi lain.	laporan yang berkaitan dengan sumber dan penggunaan dana zakat. Premi yang masuk perusahaan langsung dipisahkan kedalam akun yang bersesuaian. Sumber keuntungan berasal dari fee, bagi hasil, pembagian dari surplus <i>underwriting</i> dan biaya yang dibebankan pada awal kepesertaan serta biaya administrasi lainnya.
12.	Misi dan Visi	Secara garis besar misi dari asuransi konvensional adalah misi ekonomi dan misi sosial.	Misi yang diemban dalam asuransi syariah adalah misi aqidah, misi ibadah (ta'awun), misi ekonomi dan misi pemberdayaan umat (sosial)

D. Pendapat Ulama Tentang Asuransi.

Konsep dan perjanjian asuransi merupakan akad yang baru dan belum pernah ada pada masa-masa pertama perkembangan fiqih Islam, yang tentunya menimbulkan diskusi, perbincangan, bahkan perdebatan diantara para ulama. Pada akhirnya muncul dua pendapat yaitu ulama yang mengharamkan dan ulama yang membolehkan dalam konteks asuransi konvensional. Berikut dikutip beberapa pendapat ulama yang berbeda antara lain:

1. Pendapat Ulama Yang Mengharamkan

- a. Pendapat Syaikh Ibnu Abidin dari Mazhab Hanafi.

Ibnu Abidin berpendapat bahwa asuransi adalah haram karena uang setoran peserta (premi)) tersebut adalah *iltizam ma lam yalzam* (mewajibkan sesuatu yang tidak lazim/wajib).²⁸

- b. Syaikh Muhammad al-Ghazali, ulama dan tokoh haraki dari Mesir.

Muhammad al-Ghazali mengatakan bahwa asuransi adalah haram karena mengandung riba. Beliau melihat riba tersebut dalam pengelolaan dana asuransi dan pengembalian premi yang disertai bunga ketika waktu perjanjian telah habis. Asuransi mengandung riba karena beberapa hal:²⁹

- a) Apabila waktu perjanjian telah habis, maka uang premi dikembalikan kepada terjamin dengan disertai bunganya dan ini adalah riba. Apabila jangka waktu yang tersebut didalam polis belum habis dan perjanjian diputuskan, maka uang premi dikembalikan dengan dikurangi biaya-biaya administrasi . dan muamalah semacam itu dilarang oleh syara'.
- b) Ganti kerugian yang diberikan kepada terjamin pada waktu terjadinya peristiwa yang disebutkan didalam polis, juga tidak dapat diterima oleh syara', karena orang-orang yang mengerjakan asuransi bukan syarikat didalam untung dan rugi, sedang orang-orang lain ikut memberikan sahamnya dalam uang yang diberikan kepada terjamin.

²⁸Ahmad Rodini, *op.cit.*, h. 100

²⁹Muhammad Syakir Sula, *op.cit.*,h. 61

- c) Maskapai asuransi di dalam kebanyakan usahanya, menjalankan pekerjaan riba
 - d) Perusahaan asuransi di dalam usahanya mendekati pada usaha *lotere*, di mana hanya sebagian kecil dari yang membutuhkan dapat mengambil manfaat.
 - e) Asuransi dengan arti ini merupakan salah satu alat untuk berbuat dosa. Banyak alasan uang dicari-cari guna mengorek keuntungan dengan mengharap datangnya peristiwa yang tiba-tiba.
- c. Syaikh Muhammad Yusuf al-Qardhawi.

Sang ulama dalam buku *al-Halal Wal Haram Fil Islam* mengatakan bahwa asuransi konvensional dalam praktik sekarang bertentangan dengan hukum Islam. Ia mencontohkan dalam asuransi kecelakaan, yaitu seorang membayar sejumlah premi setiap tahun, apabila ia bisa lolos dari kecelakaan, uang jaminannya akan hilang (hangus). Adapun si pemilik perusahaan akan menguasai sejumlah uang tersebut dan sedikit pun ia tidak mengembalikan kepada anggota asuransi tersebut.³⁰

- d. Syaikh Abu Zahro, ulama Fiqh termasyur, guru besar Universitas Kairo.

Sang ulama menyimpulkan bahwa asuransi sosial (saling menolong) adalah halal dan sebagai perkara alami yang perlu diadakan, adapun asuransi yang semata-mata bersifat

³⁰Agus Edi Sumanto, *op.cit.*, h. 20

komersial/nonsosial hukumnya haram. Dalam banyak pembahasannya tentang asuransi, ia berkesimpulan sebagai berikut:³¹

- 1) Asuransi yang bersifat perkumpulan dengan tujuan sosial adalah halal (hukumnya) dan tidak ada *syubhah* di dalamnya.
 - 2) Tidak menyetujui akad-akad asuransi yang tidak bersifat perkumpulan dengan alasan: ada *syubhatu qimar* dan *gharar* di dalamnya sehingga *gharar* itu menjadi penyebab tidak sahnya semua akad.
 - 3) Ada *riba* di dalamnya, karena adanya bunga yang di perhitungkan. Ini satu pihak, dan dari pihak lain ia memberikan sejumlah kecil uang, lalu menerima lebih banyak jumlahnya.
 - 4) Merupakan '*aqd al sharf*' persetujuan jual beli uang. Dan '*aqd al sharf*' itu tidak sah bila tidak tunai.
 - 5) Tidak ada keadaan memaksa (*dharurah*) dalam bidang perekonomian yang mewajibkannya.
- e. Dr. Muhammad Muslehuddin, guru besar Hukum Islam Universitas London.

Dalam disertasi doktornya berjudul *Insurance and Islamic Law*, Muslehuddin mengatakan bahwa kontrak asuransi konvensional ditolak oleh ulama maupun cendekiawan Muslim dengan berbagai alasan. Keberatan para ulama terutama adalah sebagai berikut:

1. Asuransi merupakan kontrak perjudian.
2. Asuransi hanyalah pertaruhan.

³¹Muhammad Syakir Sula, *op.cit.*, h.62

3. Asuransi bersifat tidak pasti.
 4. Asuransi jiwa adalah alat dengan mana suatu usaha dilakukan untuk mengganti kehendak Tuhan.
 5. Dalam asuransi jiwa, jumlah premi tidak tentu, karena peserta asuransi tidak tahu berapa kali cicilan yang akan dibayarkan sampai ia meninggal.
 6. Perusahaan asuransi menginvestasikan uang yang dibayarkan oleh peserta asuransi dalam surat – surat berharga (sekuritas) berbunga. Dan dalam asuransi jiwa, si peserta asuransi atas kematiannya, berhak mendapatkan jauh lebih banyak dari jumlah yang telah dibayarkannya, yang itu merupakan riba (bunga).
 7. Seluruh bisnis asuransi didasarkan pada riba , yang hukumnya haram. Karena itulah para ulama dengan keras menyatakan terhadap asuransi, dan secara tegas berpendapat bahwa kontrak asuransi secara diametrik bertentangan dengan standar-standar etika yang ditetapkan oleh hukum Islam. Asuransi berbahaya , tidak adil, dan tidak pasti.
- f. Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili, ulama ahli fiqh, guru besar Universitas Damaskus Syiria.

Az-Zuhaili dalam kitab fiqhnya yang sangat masyur *al-Fiqh al-Islami Wa 'Adillatuhu* mengatakan bahwa pada hakikatnya akad asuransi termasuk dalam 'aqd gharar yaitu akad yang tidak jelas tentang ada tidaknya sesuatu yang diakadkan.

- g. Dr. Husain Hamid Hisan, ulama dan cendikiawan Muslim dari Universitas al-Malik Abdul Aziz Mekah al-Mukarramah.

Ia menulis buku yang sangat fundamental dengan hujjah yang kuat tentang *gharar*, *maisir*, dan *riba* asuransi. Hukmu asy-Syar'ii'ah al-Islamiyah fii 'Uquudi at-Ta'min (Asuransi Dalam Hukum Islam). Secara garis besar Hamid Hisan berkesimpulan sebagai berikut:³²

1. Akad asuransi adalah *Mu'awadhah Maliyah* yang mengandung *gharar*. Pengharaman terhadap perjanjian-perjanjian asuransi yang dilansungkan oleh perusahaan asuransi dengan tertanggung adalah karena adanya akad-akad *mu'awadhah maliyah* yang mana perjanjian saling memberikan pengganti berupa harta /uang'
2. Akad asuransi mengandung judi dan taruhan
3. Asuransi mengandung *riba*

2. Pendapat Ulama yang Membolehkan

- a. Syaikh Abdur Rahman Isa, salah seorang guru besar Universitas al-Azhar

Dengan tegas ia menyatakan bahwa asuransi merupakan praktek muamalah gaya baru yang belum dijumpai imam-imam terdahulu, demikian juga para sahabat nabi. pekerjaan ini menghasilkan kemaslahatan ekonomi yang banyak. Menurutnya, perjanjian asuransi adalah sama dengan perjanjian *al-ji'alah* 'memberi janji upah'. Ia berkata bahwa asuransi mewajibkan dirinya untuk membayar sejumlah uang ganti kerugian, apabila pihak lain mengerjakan sesuatu untuknya,

³² *Ibid*

dengan membayar uang premi dengan peraturan tertentu. Maka apabila seseorang telah mengerjakan perbuatan ini, berhaklah ia atas sejumlah uang pengganti kerugian yang diperjanjikan maskapai itu. selanjutnya Syaikh Abdur Rohman Isa mengatakan bahwa sesungguhnya perusahaan asuransi dengan nasabahnya saling mengikat dalam perbuatan ini atas dasar saling meridhai. Itu merupakan perbuatan saling melayani kepentingan umum, memelihara hak milik orang-orang, dan menolak resiko harta benda yang terancam bahaya. Sebaliknya perusahaan asuransi memperoleh laba yang memadai, yang disepakati oleh kedua belah pihak. Kedua belah pihak sepakat atas perbuatan yang mengandung maslahat yang berhubungan dengan apa yang telah diciptakan oleh Allah Swt bagi kepentingan kita dan bagi manusia perbuatan ini diperlukan. Sementara tidak diperoleh nash yang melarangnya, baik dari kita, sunnah maupun ijma'. Demikian Syaikh Abdur Rohman mengambil konklusi tentang bolehnya asuransi demi kemudahan manusia dengan menolak kesempatan dan kesulitan

b. Prof . Dr. Muhammad Yusuf Musa (Guru Besar Universitas Kairo)

Yusuf Musa mengatakan bahwa asuransi bagaimanapun bentuknya merupakan koperasi yang menguntungkan masyarakat. Asuransi jiwa menguntungkan perusahaan yang mengelola asuransi. Ia mengemukakan pandangan bahwa sepanjang dilakukan bersih dari riba, maka asuransi hukumnya boleh. Dengan pengertian, apabila

nasabah masih hidup menurut jangka waktu yang ditentukan dalam polis, maka dia meminta pembayaran kembali, hanya sebesar premi yang pernah dibayarkan tanpa ada tambahan, tetapi manakala nasabah meninggal sebelum batas akhir penyetoran premi, maka ahli warisnya berhak menerima nilai asuransi, sesuai yang tercantum dalam polis, dan ini halal menurut hukum syara'.³³

- c. Syaikh Abdul Wahab Khalaf (Guru Besar Hukum Islam Universitas Kairo)

Ia mengatakan bahwa asuransi termasuk akad *mudharabah*. Akad *mudharabah* maksudnya asuransi merupakan akad kerja sama bagi hasil antara pemegang polis dengan pihak perusahaan asuransi yang mengatur modal atas dasar bagi hasil. Asuransi dianalogikan atau diqiaskan dengan system pension, seperti taspen.³⁴

- d. Prof . Dr. Muhammad al-Bahi (Wakil Rektor Universitas al-Azhar Mesir)

Ia berpendapat bahwa asuransi hukumnya halal karena beberapa sebab:

1. Asuransi merupakan suatu usaha yang bersifat tolong-menolong
2. Asuransi mirip dengan akad *mudharabah* dan untuk mengembangkan harta benda
3. Asuransi tidak mengandung unsur riba
4. Asuransi tidak mengandung tipu daya

³³ *Ibid*

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), Cet Ke- 2, h.

5. Asuransi tidak mengurangi tawakkal kepada Allah Swt
 6. Asuransi suatu usaha untuk menjamin anggotanya yang jatuh melarat karena suatu musibah.
 7. Asuransi memperluas lapang usaha baru
- e. Ustadz Bahjah Ahmad Hilmi (Penasehat Pengadilan Tinggi Mesir)

Ia mengatakan bahwa tujuan asuransi adalah meringankan dan memperlunak tekanan kerugian dan memelihara harta nasabah, yang sekiranya ia menanggung sendiri kerugian itu, betapa berat beban yang dipikulnya, akibat hilangnya harta bendanya. Karena terpeliharanya harta benda merupakan salah satu tujuan agama, maka asuransi boleh menurut syara'. Diterangkan Ustadz Bahjah bahwa dengan usaha menghindarkan penanggung (perusahaan asuransi) memenuhi janji membayar polis kepada nasabah ketika mengalami musibah, yang karena itulah diikat dengan perjanjian asuransi, dengan jumlah yang tidak terlampau banyak daripada pembayaran preminya. Beban musibah ini dibebankan kepada perusahaan pada lahirnya saja, namun sebenarnya beban itu jatuh pada tabungan bersama atau kembali ke pundak semua nasabah yang menjadi pemilik tabungan. Menghilangkan malapetaka dengan jalan pemberian polis dari pihak penanggung kepada tertanggung dan pembayaran premi oleh pihak tertanggung kepada penanggung, menjauhkan asuransi dari bentuk yang menyerupai perjudian dan mengeluarkannya dari lingkaran perikatan yang tidak tentu. Sesungguhnya asuransi itu tolong-menolong di antara para nasabah, semua itu dimaksudkan untuk

meringankan beban, karena ketidakmampuan pelaku memikulnya sendiri. Demikianlah asuransi dimaksudkan untuk meringankan beban nasabah yang terkena bencana.

- f. Dr. Muhammad Najatullah Shiddiq, berkebangsaan India, Pengajar Universitas King Abdul Aziz.³⁵

Nejatullah siddiq, menganalogikan asuransi dengan kafalah atau ganti rugi. dalam asuransi nasabah mencari perlindungan dari resiko yang tidak terelakkan, misalnya mati. Semua orang hidup pasti akan mati, apakah ia nasabah asuransi atau bukan, karena itu untuk menghindar dari masalah, niat tertanggung tidak cuma melihat ke *kafalah*, tetapi makna *al-ji'alah* 'memberi janji upah'. Dan ini adalah perjanjian jelas di antara kedua pihak.

- g. Syaikh Muhammad Ahmad, MA, LLB, sarjana dan pakar ekonomi Pakistan.³⁶

Syaikh Muhammad Ahmad membolehkan asuransi jiwa dan asuransi konvensional lainnya dengan alasan sebagai berikut:

- a. Persetujuan asuransi tidak menghilangkan arti tawakkal kepada Allah.
- b. Di dalam asuransi tidak ada pihak yang dirugikan dan merugikan
- c. Tujuan asuransi adalah kerja sama dan tolong-menolong.

³⁵ Muhammad Syakir Sula, *op. cit*, h. 74

³⁶ *Ibid*

- h. Syaikh Muhammad al-Madni, seorang ulama yang cukup dikenal di al-Azhar Kairo.

Syaikh Muhammad al-Madni mengatakan bahwa asuransi itu hukumnya menurut syara' boleh, sebab premi (iuran) asuransi itu diinvestasikan dan bermanfaat untuk tolong-menolong.

- i. Prof. Mustafa Ahmad az-Zarqa, guru besar pada Universitas Syiria, dan cukup produktif dalam menulis seputar ekonomi Islam.

Az-Zarqa mengatakan bahwa sistem asuransi memberi keamanan dan ketenangan hati bagi para pesertanya. Bagi az-Zarqa kebolehanannya karena tidak ada unsur *gharar*, perikatan asuransi dipandang sebagai prinsip *dharuri* menurut syara'. Syaikh az-Zarqa berpendapat, jika ada di antara anggota sebuah asuransi sebelum preminya selesai di angsur, maka kepadanya dibayar penuh oleh perusahaan asuransi sebesar uang yang telah diperjanjikan. Asuransi semacam ini tidak mengandung tipuan bagi kedua belah pihak, karena itu hukum syara' membolehkan.

BAB IV

**STUDI TERHADAP PRODUK TAKAFUL DANA PENDIDIKAN
(FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG
PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**A. Keberadaan Produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga
Cabang Pekanbaru.**

Asuransi berkaitan dengan resiko, resiko dimasa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, sakit atau resiko dipecat dari pekerjaan. Dalam dunia bisnis resiko yang dihadapi dapat berupa resiko kerugian akibat kebakaran, kerusakan atau kehilangan atau resiko lainnya.¹ Asuransi bertujuan untuk meminimalisir resiko, dimana asuransi atau pertanggungan (*verzekerung*) didalamnya tersirat pengertian adanya suatu resiko yang terjadi sebelum dapat dipastikan, dan adanya pelimpahan tanggung jawab memikul beban resiko dan pihak yang mempunyai resiko tersebut kepada pihak lain yang sanggup mengambil alih tanggung jawab. Sebagai kontra prestasi dan pihak lain yang melimpahkan tanggung jawab ini diwajibkan membayar sejumlah uang kepada pihak yang menerima tanggung jawab.²

Dari pengertian di atas dapat dipahami bahwa dalam asuransi terdapat empat unsur yang harus ada yaitu:

¹ Kasmir, Bank & Lembaga keuangan lainnya, (Jakarta: Rajawali Pers, 2007), Cet Ke- 2, h. 275

² Sri Rejeki Hartono , *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi* , (Jakarta: Sinar Grifika, 2001), Cet Ke- 2, h. 17

- (1) Perjanjian yang mendasari terbentuknya perikatan antara dua pihak yang sekaligus terjadinya hubungan keperdataan (*muamalah*)
- (2) Premi berupa sejumlah uang yang sanggup dibayar oleh tertanggung kepada penanggung.
- (3) Adanya ganti rugi dari penanggung kepada tertanggung jika terjadi klaim atau masa perjanjian selesai.
- (4) Adanya suatu peristiwa yang tidak tentu yang adanya suatu resiko yang memungkinkan datang atau tidak ada resiko.³

Masalah pendidikan berkaitan erat dengan masalah ekonomi, banyaknya anak tidak mendapatkan haknya untuk memperoleh pendidikan karena masalah ekonomi keluarga. Biaya pendidikan yang dari tahun ke tahun terus meningkat, ekonomi keluarga yang tidak bisa dipastikan selalu dalam kondisi baik, fisik orang tua yang menjadi penanggung jawab pendidikan anaknya yang tidak bisa dipastikan selalu sehat, dan umur orang tua yang akan jadi penanggung jawab terhadap anak-anaknya, serta jadwal pendidikan anak menjadi alasan pentingnya orang tua mempersiapkan pendidikan putra-putrinya dari sekarang.

Tujuan dari Fulnadi yaitu memudahkan perencanaan dan keuangan orang tua sehingga orang tua tidak mengalami kesulitan pada saat anaknya masuk sekolah atau pada saat dana sedang dibutuhkan agar pendidikan anak dapat terus dilanjutkan.⁴ Dari alasan-alasan diatas menjadi faktor responden

³ Ahmad Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat, (Sebuah Pengenalan)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), Cet Ke- 2, h.119-120

⁴ Ikrom, (CMM), wawancara, Pekanbaru, 07 Mei 2010, 10:30 WIB

untuk ikut serta sebagai pemegang polis asuransi produk fulnadi. Mengenai tanggapan responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL I
FAKTOR PENDORONG MENJADI PESERTA POLIS ASURANSI
PRODUK FULNADI

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Karena sadar akan pentingnya mempersiapkan pendidikan untuk anak	15	60%
2.	Agar terbantu ketika anak butuh dana untuk pendidikan	7	28%
3.	Untuk berjaga-jaga	3	12%
	Jumlah	25	100%

Dari tabel di atas diketahui tanggapan responden terhadap faktor pendorong peserta menjadi peserta polis takaful produk fulnadi dimana peserta yang menyatakan karena sadar akan pentingnya mempersiapkan pendidikan untuk anak berjumlah 15 peserta atau 60%, agar terbantu ketika anak butuh dana pendidikan 7 peserta atau 28%, untuk berjaga-jaga 3 peserta atau 12%.

Produk fulnadi merupakan produk unggulan pada PT. ATK. Munculnya produk fulnadi sejak tahun 1994 seiring dengan *launchingnya* Takaful. Sebelumnya produk Fulnadi namanya dana siswa kemudian berubah

menjadi fulnadi. Untuk mengetahui kinerja PT. ATK dalam memperkenalkan dan mengembangkan produk fulnadi dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

TABEL II
TENTANG SOSIALISASI PRODUK FULNADI

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Bagus	11	44%
2.	Cukup	7	28%
3.	kurang	7	28%
	Jumlah	25	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sosialisasi yang dilakukan oleh PT. ATK dalam memperkenalkan produknya. Sosialisasi atau promosi merupakan langkah awal dalam mengajak masyarakat untuk memilih lembaga Syariah dalam aktivitas muamalahnya khususnya memilih asuransi. Fulnadi yang merupakan sebuah produk yang dapat membantu dari segi pendidikan, sosialisasi yang dilakukannya melalui seminar – seminar, pengajian, sosialisasi – sosialisasi yang dilakukan pada lembaga atau instansi, sedangkan sosialisasi melalui media masih kurang karena berkaitan dengan modal. Dari sosialisasi maupun dari informasi yang didapatkan oleh masyarakat, PT. ATK juga memberikan pelayanan konsultasi masyarakat terhadap produk fulnadi ini. Hal ini merupakan satu pelayanan yang diberikan kepada masyarakat.

PT. ATK yang memiliki personalia berupa *Retail* terus melakukan sosialisasi untuk memperkenalkan asuransi yang berbasis Syariah kepada masyarakat. Sosialisasi yang dilakukan mencapai kabupaten- kabupaten dalam propinsi Riau yang terus dilakukan setiap bulan. Asuransi bukan hal yang baru bagi masyarakat, bahkan pada saat ini instansi-instansi, lembaga yang bergerak dalam bidang ekonomi telah mulai memberikan jaminan kepada karyawannya, baik berupa kesehatan, pendidikan, maupun jiwa. Sedangkan sosialisasi pada lembaga pendidikan yang memberikan layanan asuransi kepada para siswa atau mahasiswa juga terus dilakukan setiap tahun, karena bertepatan dengan tahun ajaran baru.⁵

Informasi tentang produk fulnadi yang telah lama muncul ini dapat dilihat dari tanggapan responden yang telah menjadi peserta produk fulnadi. Untuk lebih jelas mengenai informasi tentang produk fulnadi sehingga peserta tertarik untuk ikut fulnadi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

⁵ Bapak Ikrom, (CMM), wawancara, Pekanbaru, 05 Mei 2010

TABEL III
INFORMASI TENTANG PRODUK FULNADI PADA PT. ASURANSI
TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Dari sosialisasi PT. Asuransi Takaful	9	36%
2.	Dari teman / saudara	16	64%
3.	Dari iklan	-	-
	Jumlah	25	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa rata- rata peserta mengetahui tentang produk fulnadi dari sosialisasi PT. ATK sebanyak 9 peserta atau 36%, informasi dari teman atau saudara sebanyak 16 peserta atau 64%, dari iklan tidak ada.

Informasi tentang produk fulnadi juga telah banyak diketahui, hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL IV
INFORMASI TENTANG MANFAAT YANG AKAN DIDAPAT DARI
PRODUK FULNADI

No	Alternatife Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Tahu	22	88%
2.	Kurang Tahu	3	12%
3.	Tidak Tahu	-	-
	Jumlah	25	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa telah banyak masyarakat yang mengetahui informasi tentang produk fulnadi, yang menyatakan tahu sebanyak 22 peserta atau 88%, yang menyatakan kurang tahu 3 peserta atau 12%, dan tidak ada responden yang menyatakan tidak tahu.

B. Aplikasi Produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru.

1. Syarat- Syarat menjadi peserta polis produk fulnadi

Untuk menjadi peserta produk fulnadi, calon peserta polis produk fulnadi harus : ⁶

- a. Mengisi formulir permohonan peserta individu PT. ATK atau aplikasi.

Dalam formulir permohonan atau aplikasi tercantum:

1. Data pribadi yang meliputi nama lengkap, tanggal lahir, nomor KTP/SIM/Paspor, kewarganegaraan, agama, jenis kelamin, status pernikahan, dan pendidikan.
2. Pekerjaan yang meliputi: uraian pekerjaan, jumlah tanggungan, dan pendapatan tiap bulan.
3. Alamat yang meliputi alamat rumah, alamat pekerjaan, alamat surat,email.
4. Data kepesertaan, misalnya mengikuti progam apa, untuk berapa tahun, dan preminya berapa.

⁶ Nila Fitria, *Retail* PT. Asuransi Takaful Keluarga, *wawancara*, Pekanbaru 14 Mei 2010, 14.00 WIB

5. Keterangan kesehatan misalnya apakah mengidap penyakit radang paru-paru, jantung, diabetes, kanker dan penyakit berat lainnya.
6. Riwayat kesehatan keluarga.
7. Keterangan ahli waris
8. Pernyataan kesediaan dipotong sekian persen sebagai biaya *loading*.
9. Dan diakhiri dengan perjanjian, meliputi pernyataan kesediaan dana *tabarru* sebanyak sekian persen dan perjanjian *nisbah* bagi hasil.

Pengisian aplikasi merupakan Perjanjian dan bentuk akad yang disepakati antara PT. ATK dengan calon peserta. Dalam persyaratan ini juga ditentukan batas usia bagi yang akan mengikuti program fulnadi ini, dimana :⁷

- a. Batas usia peserta / orang tua : 17 s.d 55 Th. Hal ini berdasarkan pertimbangan usia produktif bagi manusia
- b. Batas usia anak / penerima hibah : 0 s.d 18 Th. Hal ini berdasarkan pertimbangan usia anak yang telah mencapai pendidikan tingkat SMU

Dasar perjanjian takaful diatur dalam pasal 2 Polis ATK, yang menyebutkan:⁸

- (1) Dasar perjanjian takaful ini adalah formulir yang telah diisi secara lengkap dan benar serta telah ditandatangani oleh wali

⁷ Wirda Ningsih (BAO) PT. ATK, *wawancara*, Pekanbaru, 23 Mei 2010

⁸ Takaful Indonesia, *Polis Asuransi Takaful Keluarga*, 2010, h.2

peserta/peserta, termasuk dokumen pendukung lainnya yang ditetapkan perusahaan.

- (2) Keterangan yang tercantum dalam formulir beserta dokumen pendukung sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 pasal ini maupun pernyataan tertulis lainnya yang disampaikan oleh wali peserta/peserta merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dari polis.
- (3) Apabila dikemudian hari, setelah perjanjian takaful berlaku, ditemukan bahwa keterangan yang tercantum dalam formulir beserta dokumen pendukung lainnya, ternyata tidak benar, kurang lengkap atau palsu atau dengan sengaja dipalsukan, maka perusahaan berhak untuk membatalkan perjanjian takaful dan/atau menolak pembayaran klaim. Perusahaan hanya berkewajiban mengembalikan dana tabungan jika ada.
- (4) Tanpa mengurangi maksud dari ayat 3 pasal ini, dalam hal wali peserta/peserta dapat membuktikan bahwa keterangan yang tidak benar itu ternyata timbul atau dibuat dengan tidak sengaja dan bukan karena kelalaian, dan selama kasalahan tersebut masih dapat diterima berdasarkan ketentuan seleksi resiko perusahaan, maka atas persetujuan perusahaan, perjanjian takaful tetap berlaku serta diadakan penyesuaian – penyesuaian berdasarkan keadaan yang sebenarnya dan diberlakukan sejak awal perjanjian takaful.

(5) Penyesuaian dan perubahan yang dilakukan sebagaimana yang dimaksudkan dalam ayat 4 pasal ini dianggap sah bila perusahaan telah mengeluarkan endorsemen.

b. Membayar premi pertama (PP)

Dalam premi pertama besarnya terdapat administrasi yang harus dibayar

2. Proses Untuk Menjadi Peserta Produk Fulnadi.

Fulnadi yang merupakan program pendidikan anak, untuk menjadi peserta produk ini diawali dengan pengisian aplikasi. Aplikasi yang telah diisi oleh calon peserta akan diperiksa oleh Marketing, dari marketing akan dilanjutkan kepada kepala marketing, selanjutnya dari kepala marketing akan dilanjutkan ke MOOC dan dari MOOC akan dilanjutkan ke MOO untuk dilakukan registrasi administrasi dengan penginputan data lengkap. Jika data lengkap dapat langsung diinput, dan jika ada data yang tidak lengkap maka aplikasi akan dikembalikan kepada marketing guna kelengkapan data.⁹

Penginputan akan dilakukan secara online dan dilakukan akseptasi oleh underwriter kantor pusat (untuk aplikasi standar), jika ada kekurangan atau sesuatu hal yang menghambat proses seperti *overweight*, penyakit (riwayat kesehatan kurang baik) akan dilakukan penundaan dengan konsekuensi cek medical untuk memperjelas akad.

⁹ Beni Suzanto, *Marketing Office Operation*, PT. Asuransi Takaful Keluarga, wawancara, Pekanbaru, 21 Mei 2010, 10.00 WIB

Medis atau tidaknya peserta dapat dilihat dari pengisian aplikasi.

Hal ini perlu diketahui oleh pihak takaful karena:

- a. Dilihat dari kesehatan calon peserta akan berpengaruh pada tabarru' yang akan diambil atau standar atau tidak nya tabarru' yang akan diambil.
- b. Untuk mengetahui besarnya manfaat takaful atau dalam asuransi konvensional disebut uang pertanggungan yang akan diterima oleh calon peserta.

Upaya yang ditempuh PT. ATK dalam mengidentifikasi kecurangan yang dilakukan nasabah dengan mencocokkan aplikasi permohonan asuransi dengan dokumen lainnya. *Underwriter* harus mendapat informasi secara lengkap terhadap calon nasabah dengan cara menanyakan identitasnya yang meliputi:

(1) Umur

Merupakan salah satu faktor yang utama dalam seleksi resiko. Seorang laki-laki yang berumur 60 tahun mempunyai resiko mortalita yang lebih tinggi dari pada seorang laki-laki yang berusia 30 tahun.

(2) Faktor resiko medis

- a. Kondisi fisik (*physical condition*). Faktor penyakit seperti tekanan darah tinggi, penyakit ginjal, penyakit paru-paru, dan diabetes dapat menyebabkan mortalita lebih tinggi dari rata-rata.
- b. Riwayat kesehatan (*medical history*). Terkadang riwayat kesehatan dari calon tertanggung menunjukkan resiko mortalita yang lebih

tinggi, seperti seseorang yang pernah mendapat serangan jantung, maka lebih mungkin mempunyai umur yang lebih pendek dari pada seseorang dari pada seseorang yang tidak pernah mendapat serangan jantung.

- c. Riwayat kesehatan keluarga (*Family history*). Riwayat kesehatan keluarga dari calon bertanggung sangat berpengaruh dalam mengidentifikasi keadaan kesehatan dan potensial kelemahan kesehatan dari calon peserta.

Peserta yang telah ditetapkan harus menjalani cek medical, maka peserta terlebih dahulu harus menjalani cek medical. Pihak takaful akan memberikan surat dan pemeriksaan akan dilakukan ditempat yang telah bekerja sama dengan takaful. Tujuannya agar tidak terjadi keragu-raguan dan untuk memperjelas akad. Dari hasil cek medical tersebut maka dapat ditentukan 3 kemungkinan yaitu:

- a. Diterima dengan standar kesehatannya.
- b. Diterima dengan penambahan tabarru' karena kesehatan peserta kurang baik
- c. Ditolak dengan catatan penyakit peserta sudah kronis

3. Pelayanan Yang Diberikan oleh Takaful dari Produk Fulnadi.

Asuransi takaful yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa memberikan manfaat takaful dana pendidikan antara lain:¹⁰

¹⁰ PT. Asuransi Takaful Keluarga, *Brosur Fulnadi* ,(Jakarta: Takaful Indonesia)

- a. Jika peserta panjang umur sampai akhir perijinan, anak sebagai penerima hibah mendapatkan:
 - a. Tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, PT) dan pada saat diperguruan tinggi , peserta telah bebas premi, tetapi penerima hibah akan tetap menerima tahapan dari saldo yang tersisa.
 - b. Jika peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian berakhir, peserta mendapatkan:
 - a. Nilai tunai. Seluruh dana direkening tabungan peserta yang berasal dari saldo tabungan dan bagian keuntungan atas bagi hasil investasinya (Mudharabah)
 - c. Jika anak sebagai penerima hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima, peserta/ ahli waris mendapatkan:
 - a. Nilai tunai
 - b. Santunan sebesar 10% Manfaat Takaful Awal.
 - d. Jika peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian, polis bebas premi dan ahli waris mendapatkan:
 - a. Santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena kecelakaan)
 - b. Nilai Tunai

Anak sebagai penerima hibah akan mendapatkan:

 - c. Tahapan pada saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, PT) sesuai masa perjanjian

- d. Beasiswa setiap tahun sejak peserta mengalami musibah s/d 4 th diperguruan tinggi
- e. Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di Perguruan Tinggi peserta mengalami musibah
 - a. Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai
 - b. Meninggal karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai dan santunan sebesar 50% *MTA
 - c. Penerima hibah akan tetap menerima beasiswa sampai yang bersangkutan empat tahun di Perguruan Tinggi

Melihat besarnya manfaat yang diberikan produk fulnadi kepada peserta, apakah peserta pernah mendapatkan realisasi dana produk fulnadi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL V
REALISASI PRODUK FULNADI

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sudah	12	48%
2.	Belum pernah	13	52%
	Jumlah	25	100%

Dari data di atas dapat dilihat peserta yang sudah pernah merasakan realisasi dana produk fulnadi sebanyak 12 peserta atau 48%, dan nasabah yang belum pernah merasakan realisasi produk

fulnadi sebanyak 13 peserta atau 52%. Berdasarkan penuturan salah seorang peserta fulnadi **Ny. Wirda** yang belum pernah mendapatkan realisasi dana fulnadi karena saat waktu jatuh tempo, dana yang telah bisa diambil tersebut sengaja tidak diambil dengan tujuan agar diperguruan tinggi nanti si anak akan menerima tahapan yang lebih besar lagi, dan ini juga merupakan salah satu cara berinvestasi karena dana tersebut akan dikelola oleh takaful pada instrument- instrument Syariah. Dan ada juga peserta yang belum jatuh tempo.¹¹

Berikut ini juga diterangkan pada tingkat pendidikan mana saja peserta pernah mendapatkan realisasi dana fulnadi.

Fulnadi yang merupakan asuransi pendidikan untuk anak, dinilai sangat perlu. Berikut ini tanggapan peserta dari keunggulan produk ini:

TABEL VI
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG KEUNGGULAN
FULNADI

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Cara tepat dalam meminimalisir resiko terhadap kelanjutan pendidikan anak	12	48%
2.	Ketika dana pendidikan sedang dibutuhkan-butuhkan untuk kelanjutan pendidikan anak, Fulnadi sangat membantu	8	32%

¹¹ Wirda, Peserta Fulnadi, *wawancara*, Pekanbaru: 14 Mei 2010

3.	Cara tepat untuk mempersiapkan pendidikan anak	5	20%
	jawaban	25	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat alasan peserta produk fulnadi memilih Fulnadi untuk mengasuransikan anak-anaknya, selain langkah yang tepat dalam meminimalisir resiko terhadap kelanjutan pendidikan anak, juga solusi untuk mempersiapkan dana sebagai langkah untuk menabung dalam menanggulangi resiko.

Berikut ini juga diterangkan pada tingkat pendidikan mana saja peserta pernah mendapatkan realisasi dana fulnadi.

TABEL VII
REALISASI FULNADI TINGKAT PENDIDIKAN YANG PERNAH
DIDAPAT OLEH PESERTA

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	TK	4	33,33%
2.	SD	6	50%
3.	SMP	2	16,66%
4.	SMA	-	-
5.	PT	-	-
	JUMLAH	12	100%

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa responden telah pernah merasakan realisasi dari fulnadi. dari 12 peserta yang telah

mendapatkan realisasi fulnadi, pada tingkat TK sebanyak 4 peserta atau 33,33%, pada tingkat SD sebanyak 6 peserta atau 50%, pada tingkat SMP sebanyak 2 peserta atau 16,66%, sedangkan untuk tingkat SMU dan PT dari 12 peserta yang telah pernah merasakan manfaat takaful belum ada. Dari keterangan **Ny. Dewi** yang telah pernah merasakan manfaat takaful berupa tahapan yang ia terima untuk anaknya pada tingkat SD dan SMP, mengatakan merasa sangat terbantu dengan mengikuti produk fulnadi ini, disaat anak sedang membutuhkan dana untuk kelanjutan pendidikan, fulnadi menjadi solusi untuk kelanjutan pendidikan anaknya, apalagi pada saat sekarang biaya awal kelanjutan untuk pendidikan begitu besar, jika tidak ada persiapan dan perencanaan yang tepat dari orang tua, dapat berpengaruh pada kelanjutan pendidikan anak. Mengenai proses pengajuan klaim dan jangka waktu pencairan dana / klaim yang diajukan, sangat mudah dan prosesnya pun cepat.¹²

Berikut disajikan ilustrasi contoh manfaat yang akan didapatkan oleh peserta polis PT. ATK produk fulnadi serta gambaran perbedaan tingkat *tabarru'* dan manfaat yang didapat karena perbedaan tingkat kesehatan.

¹² Dewi, Peserta Produk Fulnadi, *wawancara*, Pekanbaru, 12 Mei 2010

f. Mekanisme Pengelolaan Dana

Asuransi syariah sebagai perusahaan adalah sebuah usaha atau bisnis yang menerapkan prinsip-prinsip syar'i sehingga jelas kehalalannya. Dua hal yang ditawarkan dalam perusahaan asuransi syariah adalah (1) sistem bagi hasil terhadap hasil pengelolaan dana, dan (2) sistem bagi resiko di antara sesama peserta. Premi takaful yang diterima, dimasukkan kedalam "Rekening Tabungan" yaitu rekening tabungan peserta dan "Rekening Khusus" (*Tabarru'*) yaitu rekening yang khusus disediakan untuk kebaikan berupa pembayaran klaim (manfaat takaful) kepada ahli waris jika diantara peserta ada yang ditakdirkan meninggal dunia atau mengalami musibah lainnya.¹³

Dana *tabarru'* akan digunakan sebagai sarana berbagi resiko dengan cara memberikan santunan jika ada peserta yang mengalami musibah sebagaimana yang telah diperjanjikan. Adapun dana peserta akan diinvestasikan dan dibukukan dalam rekening peserta sebagai manfaat diakhir kontrak atau pada saat peserta mengakhiri perjanjiannya.

Sesuai kedudukannya sebagai pengelola, asuransi syariah akan mengelola dana *tabarru'* dan dana milik peserta berdasarkan konsep bagi hasil dengan menempatkan dana-dana tersebut di instrument berbasis syariah dengan kesepakatan misalnya 70% untuk peserta dan 30% untuk perusahaan. Dari keuntungan peserta yang 70% itu

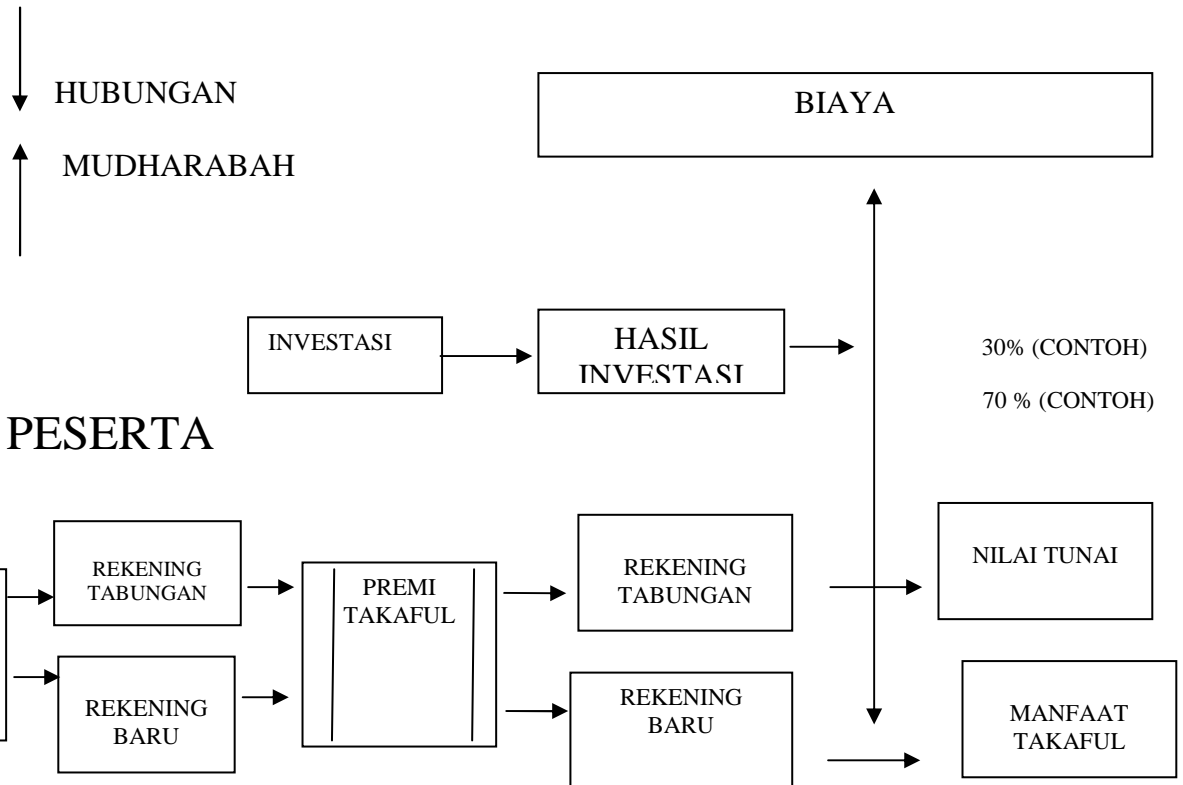
¹³ Warkum Sumitra, *Asas-Asas Perbankan Syariah dan Lembaga- Lembaga Terkait*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), Cet ke- 2, h. 173

dimasukkan dalam rekening tabungan dan rekening khusus secara proporsional, sedangkan keuntungan perusahaan sebesar 30% digunakan untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Lihat mekanisme pengelolaan dana berikut:

MEKANISME PENGELOLAAN DANA

PERUSAHAAN



Berikut tanggapan responden terhadap alasan mereka dalam memilih lembaga keuangan sebagai tempat mengelola keuangan responden.

TABEL VIII
ALASAN RESPONDEN MEMILIH TAKAFUL SEBAGAI
TEMPAT BERASURANSI

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Karena pengelolaannya secara Syariah	25	100%
2.	Karena produknya bagus	-	-
3.	Karena ikut-ikutan	-	-
	jumlah	25	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat, bahwa 25 peserta atau 100% responden memilih takaful sebagai tempat berasuransi karena pengelolaannya secara syariah, sedang yang menjawab karena produknya bagus dan ikut-ikutan tidak ada. Hal ini menunjukkan bahwa para responden mempercayakan dananya dikelola harus berdasarkan tanggung jawab, dan kepercayaan responden ini berdasarkan hukum Islam. Dilihat dari jawaban responden, dapat disimpulkan, bahwa masyarakat lebih memilih kejelasan dalam

berekonomi, hal ini harus menjadi motivasi bagi PT. ATK untuk terus mengajak masyarakat ke sistem syariah.

- g. Cara Pembayaran Premi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru.

Sistem pembayaran premi dari peserta dapat dilakukan dengan cara : bulanan, triwulanan, semesteran, dan tahunan. Adapun bentuk pelayanan yang diberikan oleh PT. ATK kepada peserta dalam membayar premi dapat dilakukan melalui:¹⁴

- 1) Setor langsung ke asuransi takaful keluarga cabang Pekanbaru, dimana peserta polis asuransi takaful akan mendapatkan kwitansi bukti pembayaran.
- 2) Melalui Via Bank, meliputi setor tunai atau transfer, debit rekening, fileman online yang dapat dibayar melalui kantor pos yang memiliki logo SOPP (Sistem Operasional Payment Point)
- 3) Menggunakan jasa kolektor dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru.

Tentang pembayaran premi diatur dalam pasal 6 Polis asuransi takaful keluarga antara lain:¹⁵

- (1) Pembayaran premi dilakukan secara penuh sebelum atau pada tanggal jatuh tempo kepada perusahaan, dan pembayaran dapat dilakukan di kantor- kantor perusahaan atau dikantor lain yang

¹⁴ Nila fitria, Retail, *wawancara*, Pekanbaru, 14 Mei 2010, 14.00 WIB

¹⁵ Takaful Indonesia, *op.cit*, h.3

ditunjuk oleh perusahaan. Peserta wajib meminta bukti pembayaran yang sah.

- (2) Yang termasuk dalam bukti pembayaran yang sah adalah bukti pembayaran resmi yang dikeluarkan oleh perusahaan dan bukti-bukti pembayaran lainnya yang dikeluarkan oleh pihak-pihak yang bekerja sama dengan perusahaan.
- (3) Jika premi dibayar dengan cek/ giro bilyet, maka premi dianggap lunas setelah cek/ giro bilyet itu dapat diuangkan.
- (4) Jika premi dibayar melalui transfer bank maka premi akan dianggap lunas apabila dana sudah diterima penuh dalam rekening perusahaan
- (5) Seluruh biaya yang timbul berkaitan dengan pembayaran premi menjadi beban wali peserta/ peserta
- (6) Perusahaan tidak berkewajiban melakukan penagihan premi karena pembayaran premi merupakan kewajiban wali peserta/ peserta
- (7) Besar premi dan cara bayarnya tercantum dalam ikhtisar polis.

4. Prosedur dan Proses Klaim yang dilakukan oleh takaful

Klaim merupakan pencairan dana peserta yang dilakukan oleh asuransi. Pada produk fulnadi klaim terjadi dalam hal : waktu jatuh tempo atau waktu penerimaan tahapan untuk anak, ketika terjadi musibah (baik ketika peserta yang mendapat musibah, meninggal atau sipenerima hibah yang meninggal), peserta mengundurkan diri. Takaful adalah pemegang

amanah yang diberikan kepercayaan oleh peserta guna mengelola secara Syar'i premi yang sudah dibayarkan, jika terdapat suatu klaim atau penarikan uang oleh peserta (nilai tunai/ tahapan masuk sekolah dan lain-lain) yang merupakan hak peserta, yang tentunya dengan persyaratan yang telah ditetapkan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

Prosedur dan syarat- syarat pengajuan klaim manfaat takaful antara lain:

a. Proses Pengajuan klaim manfaat takaful

1. Klaim manfaat takaful wajib diajukan secara tertulis dari peserta, dengan ketentuan polis dalam keadaan aktif
2. Berkas-berkas pengajuan klaim asli seperti yang dimaksudkan pada ayat 3 diterima lengkap oleh perusahaan dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari kalender terhitung sejak tanggal peserta mengalami musibah atau tanggal berakhirnya perjanjian takaful

b. Apabila perusahaan tidak menerima berkas-berkas pengajuan klaim manfaat takaful menurut ketentuan ayat 1 pasal ini dalam waktu yang telah ditentukan, maka perusahaan tidak berkewajiban klaim manfaat takaful yang bersangkutan.

c. Dokumen pengajuan klaim manfaat takaful

Untuk semua jenis klaim manfaat takaful

- a. Polis Asli
- b. Formulir pengajuan klaim (disediakan oleh perusahaan)
- c. Foto copy identitas diri peserta yang masih berlaku.

- d. Foto copy kwitansi pembayaran premi terakhir atau copy bukti transfer pembayaran premi terakhir.

Khusus untuk klaim meninggal dunia, dilengkapi dengan:

- a. Daftar pertanyaan untuk klaim meninggal dunia (disediakan oleh perusahaan) yang diisi oleh perusahaan
- b. Surat keterangan kematian yang asli yang dikeluarkan oleh pamong praja setempat (minimal setingkat kelurahan)
- c. Surat keterangan dari KBRI setempat dalam hal meninggal dunia di luar negeri
- d. Surat keterangan dokter untuk klaim meninggal dunia (disediakan oleh perusahaan) jika meninggal dunia dalam perawatan dokter/rumah sakit
- e. Surat keterangan mengenai sebab kecelakaan dari kepolisian jika meninggal dunia karena kecelakaan
- f. Foto copy identitas diri yang ditunjuk (KTP, SIM,Paspor) yang masih berlaku
- g. Surat keterangan ahli waris

Peserta yang akan mengajukan klaim, setelah melengkapi syarat- syarat yang ditentukan akan mendapatkan pelayanan dari takaful dalam menerima haknya. Hal ini dapat dilihat pada tabel dari tanggapan responden yang telah pernah mengajukan klaim pada PT. Asuransi Takaful sebagai berikut:

TABEL IX
PROSES PENGAJUAN KLAIM OLEH PESERTA

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Mudah	12	48%
2.	Berbelit- belit	-	-
3.	Sulit	-	-
	jumlah	25	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa pelayanan yang diberikan takaful terhadap proses pengajuan klaim dari peserta yang merasa mudah sebanyak 12 peserta atau 48 %, sedang yang merasa berbelit-belit dan sulit tidak ada, karena dari 25 sampel yang pernah yang pernah mendapatkan realisasi dana fulnadi baru 12 peserta, sedang sisanya ada yang belum jatuh tempo atau menunda pengambilan dananya. Mengenai waktu pencairan, maksimal 14 hari kerja semenjak berkas diterima lengkap dan secepatnya 2 hari. Pencairan dana dari takaful dapat langsung disalurkan ke rekening nasabah atau diambil langsung di takaful.¹⁶

Untuk mengetahui kemudahan proses klaim yang diajukan oleh peserta polis dalam mengambil haknya dapat dilihat pada tabel berikut:

¹⁶ Beni Suzanto, (MOO), *wawancara*, Pekanbaru 21 Mei 2010

TABEL X

JAWABAN RESPONDEN TENTANG JANGKA WAKTU

PENCAIRAN DANA/KLAIM YANG DIAJUKAN PESERTA POLIS

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	2 hari – 1 minggu	8	32%
2.	1 minggu – 2 minggu	4	16%
3.	> dari 1 bulan	-	-
	Jumlah	25	100%

Dari 12 responden yang pernah mengajukan klaim, diketahui kemudahan yang diberikan ATK kepada peserta dalam menerima haknya. Dari jawaban responden tersebut dapat dilihat pelayanan yang diberikan ATK. Hal ini sejalan dengan etika dalam berekonomi Islam.

5. Proses Batal dan Berakhirnya Perjanjian dari Produk Fulnadi

Perjanjian antara peserta dan perusahaan takaful dapat batal dan berakhir apabila:¹⁷

1. Hal yang menyebabkan batalnya perjanjian takaful:

a. Keterangan, pernyataan , dan penjelasan yang tidak benar.

Apabila ditemukan ketidakbenaran pada keterangan, pernyataan, dan penjelasan pada formulir, maka perusahaan berhak untuk membatalkan perjanjian takaful.

¹⁷ Takaful Indonesia, *op.cit*, h. 2

- b. Apabila perjanjian takaful menjadi batal, maka perusahaan hanya berkewajiban mengembalikan dana tabungan yang ada.
- 2. Hal yang menyebabkan berakhirnya perjanjian takaful:¹⁸
 - a) Tanggal berakhirnya perjanjian takaful
 - b) Peserta melakukan Penarikan dana tabungan seluruhnya
 - c) Pada saat peserta meninggal dunia
 - d) Hal-hal lain yang dinyatakan dalam polis
- 3. Akibat dari berakhirnya perjanjian takaful
 - a. Apabila perjanjian takaful berakhir, maka polis tidak berlaku lagi dengan sendirinya dan perusahaan hanya berkewajiban mengembalikan dana tabungan.
 - b. Apabila perjanjian takaful berakhir, maka polis tidak berlaku lagi dengan sendirinya
 - c. Apabila dalam waktu 2 (dua) tahun sejak tanggal habis kontrak peserta tidak mengambil manfaat habis kontrak, maka peserta secara otomatis menghibahkan manfaat habis kontrak tersebut kedalam dana tabarru'.

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Produk Fulnadi Pada Asuransi Takaful Keluarga

Pentingnya pendidikan sebagai kegiatan yang menentukan kualitas hidup seseorang atau bangsa sudah menjadi kebutuhan mutlak. Karena itu pendidikan harus dilakukan secara sadar melalui sebuah kesengajaan yang

¹⁸ Beni Suzanto,(MOO), *wawancara*, Pekanbaru, 21 Mei 2010

terencana dan terorganisir dengan baik. Semua demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, begitu juga dengan sasaran lain meliputi obyek peserta, sarana, dan prasarana penunjang pendidikan yang lain. Tujuan pendidikan disebutkan dalam konferensi Internasional di Mekkah, antara lain sebagai berikut:

*Menumbuhkan kepribadian manusia secara totalitas mencakup semangat, kecerdasan, perasaan , dan sebagainya, baik dalam kehidupan pribadi dan masyarakat untuk melakukan kebaikan dan kesempurnaan, serta dalam pengabdian kepada Allah SWT, melalui tindakan pribadi, masyarakat maupun kemanusiaan secara luas.*¹⁹

Hendaklah umat Islam berusaha dengan segala tenaga yang ada untuk memperbaiki budi anak-anaknya untuk mencerdaskan anak-anaknya dan untuk menjadikannya seorang yang mukmin dan menyadari anak-anak kita merupakan bagian dari masyarakat. Pendidikan adalah tolak ukur dari kemajuan dan kemunduran suatu umat. Pendidikan itu ada dua yaitu pendidikan duniawi dan pendidikan ukhrawi.²⁰ Pendidikan yang berdasarkan keduniaan semata-mata, bertujuan mencerdaskan akal. Adapun pendidikan yang berdasarkan keduniaan dan keakhiratan titik beratnya adalah tubuh, akal, dan jiwa.

Islam menghargai usaha orang tua yang menciptakan putra-putrinya menjadi sebuah pribadi yang utuh dan memiliki kapasitas, yang menyangkut akidah yang benar, ibadah dengan cara yang benar, akhlak yang mulia, intelektualitas yang memadai, mampu bekerja, disiplin atas waktu, dan

¹⁹ Didin Hafidhuddin, *Muzakki*, (Surabaya: Lagzis, 2009), h.22

²⁰ T.M Hasbi Ash Shiddieqy, *al-Islam*, (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 1998), Cet Ke- 1 h. 310

bermanfaat bagi orang lain. Sebagaimana terdapat dalam sabda nabi yang berbunyi:

حدثنا يحيى بن أيوب وقتيبة – يعني ابن سعيد - وابن حجر قالوا : حدثنا اسماعيل - هو ابن جعفر - عن اللاء , عن أبي هريرة رضي الله عنه ان رسول الله صلى عليه وسلم قال : اذا مات الإنسان انقطع عنه عمله إلا من ثلاثة , إلا من صدقة جارية , أو علم ينتفع به , أو ولد صالح يدعو له .²¹

Artinya : *Dari Abu Hurairah ra, bahwa Rasullullah SAW bersabda, “apabila seseorang telah meninggal dunia maka terputus semua amal perbuatannya, kecuali tiga perkara, yaitu, sedekah jariah, ilmu yang bermanfaat, anak sholeh yang selalu mendoakan orang tuanya.”*(HR. Muslim)

Hadist diatas berkenaan tentang pahala yang sama kepada orang yang telah meninggal dunia, yang salah satunya anak sholeh yang selalu mendoakan orang tuanya. Untuk mendapatkan anak yang sholeh tersebut tentu tidak lepas dari usaha orang tuanya, yang salah satunya dengan memberikan pendidikan.

Fulnadi yang merupakan bagian muamalah yang juga berhubungan dengan bisnis, selain berpedoman pada prinsip tolong-menolong, saling bertanggung jawab, saling melindungi, menghindari Maghrib, di dalamnya juga terdapat etika bisnis dan akan menjaga aktivitas komersial pada jalur yang benar. Secara normatif dan sederhana dapat dijelaskan bahwa dalam aspek ekonomi dan bisnis, al-Quran telah menawarkan prinsip keadilan dan kesucian, yang meliputi:

²¹ Abu Husain Muslim Bin al- Hajjaj, *Shahih Muslim*, (Lebanon: Dar al- Kotob al- Ilmiyah, 2008), Edisi Ke- 5, h. 638

1. Melarang pemilikan atau pengelolaan harta yang terlarang haram.
2. Terlarang dalam cara dan proses memperoleh atau mengelola dan mengembangkannya.
3. Terlarang pada dampak pengelolaan dan pengembangannya jika merugikan pihak lain (ada pihak yang menganiaya atau teraniaya)²²

Perbedaan yang mendasar antara asuransi syariah dan konvensional, terdapat pada sistem kepemilikan dana. Dana pada asuransi konvensional yang terkumpul dari premi seluruhnya menjadi pemilik perusahaan, perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan kemana saja, sedang pada ATK dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi merupakan milik peserta (*shohibul mal*), asuransi takaful hanya sebagai pemegang amanah (*mudharib*) dalam mengelola dana tersebut.

Pengelolaan dana yang dilakukan oleh PT. ATK terhadap premi fulnadi diarahkan pada investasi yang bersifat mudharabah, yang mana akadnya telah dijelaskan pada awal perjanjian. Pengelolaan dana yang dilakukan PT. ATK akan diinvestasikan pada usaha yang halal dan pengelolaan dana tersebut berada dibawah pengawasan DPS.

Fulnadi yang merupakan suatu produk dari PT. ATK yang juga merupakan bagian dari usaha bisnis didalamnya tidak dikenal adanya dana hangus sebagai akibat dari akad yang *gharar*.

Ditinjau dari ekonomi Islam fulnadi masuk dalam kerangka muamalah Islam. Dalam suatu transaksi bisnis yang paling penting adalah akad. Sehingga

²² Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi al-Quran tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba, 2002), Cet Ke- 1, h. 10

al-Quran mengatur tata cara atau menentukan prinsip berakad. Diantara prinsip-prinsip dalam melakukan akad disebutkan dalam al-Quran :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”* (QS an-Nisaa’:29)²³

Kemudian ayat yang lain menyebutkan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu* (QS. al Maidah:1)²⁴

Pada fulnadi kejelasan akad pada awal perjanjian telah dilakukan dengan jelas atas dasar suka sama suka. Prinsip – prinsip ekonomi Islam yang terdapat dalam produk fulnadi antara lain:²⁵

1. Prinsip Tauhid dan Persaudaraan

²³ Depag RI, *op.cit*, h. 83

²⁴ Depag RI, *op.cit*, h. 106

²⁵ Muhandis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islami*, (Jakarta: Granada, 2007), Cet. Ke- 1, h. 21

Prinsip ini dalam konteks ekonomi mengajarkan seseorang bagaimanaberhubungan dengan orang lain dalam nuansa hubungan dengan tuhan, prinsip ini juga merangkai kewajiban manusia kepada sesama manusia dengan kewajibannya kepada tuhan.

2. Prinsip kerja dan produktivitas.

Fulnadi yang merupakan sebuah produk dari usaha bisnis, menjalankan dan mengembangkan bisnisnya berdasarkan etika Islami, yaitu: (1) kejujuran, (2) kepercayaan atau amanah, (3) persaudaraan, (4) keseimbangan, (5) pertanggungjawaban.²⁶

3. Prinsip Distribusi Kekayaan.

Pada PT. ATK distribusi kekayaan dipraktekkan pada adanya system tabarru' antara sesama peserta, sehingga peserta yang pada saat itu sedang ditimpa musibah dapat terbantu dari sisi ekonominya, dan prinsip distribusi kekayaan pada premi fulnadi oleh PT. ATK akan diinvestasikan pada usaha – usaha Syariah, dan harta hendaknya dapat menciptakan lapangan pekerjaan sehingga dapat membawa pada kesejahteraan umat

²⁶ *Ibid*

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Asuransi muncul untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi dalam kehidupan manusia, konsep dasar asuransi adalah untuk memberikan ketenangan pada seseorang dari bahaya yang mungkin terjadi dan menyebabkan kerugian materil dan immaterial. Saat sekarang banyak muncul berbagai jenis asuransi, yang salah satunya asuransi yang berkaitan dengan kelanjutan pendidikan anak, yang pada PT. ATK dinamakan dengan produk FULNADI, yang mana:

1. Keberadaan produk fulnadi merupakan suatu langkah untuk meminimalisir resiko pada kelanjutan pendidikan anak. Munculnya fulnadi pada PT. ATK karena pendidikan tidak bisa dipisahkan dengan masalah ekonomi. Anak yang merupakan amanah bagi orang tuanya memiliki hak untuk mendapatkan pendidikan dan orang tua harus bertanggung jawab terhadap pendidikan anak-anaknya. Fulnadi yang merupakan produk unggulan pada PT. ATK, memiliki banyak manfaat bagi kelanjutan pendidikan anak, dengan manfaatnya yang besar tersebut, keberadaan fulnadi harus diketahui masyarakat luas. Salah satu upaya yang penting dalam memperkenalkan produk ini dengan jalan sosialisasi, sosialisasi yang dilakukan berupa seminar-seminar, melalui pengajian, sosialisasi yang dilakukan pada lembaga atau instansi-instansi. Dari upaya yang dilakukan

tersebut merupakan langkah yang tepat untuk mengajak masyarakat berekonomi secara syari'ah.

2. Aplikasi produk fulnadi pada ATK dapat dilihat dari pengisian formulir atau aplikasi. Dimana, didalamnya terjadi akad atau perjanjian antara peserta dengan perusahaan. Akad dalam ATK produk fulnadi terdiri dari akad tijarah dan akad tabarru'. Akad tijarah menyangkut pengelolaan dana atau premi yang berasal dari peserta. Premi yang berasal dari peserta akan dikelola secara mudharabah dengan sistim bagi hasil, sedang akad tabarru' merupakan bentuk tolong-menolong antara sesama peserta.

Dalam akad sekurang-kurangnya disebutkan:

- a. Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan
 - b. Cara dan waktu pembayaran
 - c. Jenis akad tijarah dan akad tabarru' serta syarat- syarat yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.
3. Islam yang merupakan agama rahmatan lil alamin di dalamnya merangkum seluruh aspek kehidupan baik ibadah maupun muamalah. Asuransi yang merupakan kegiatan ekonomi yang bergerak dibidang bisnis dalam prakteknya harus berada dalam koridor aturan ekonomi Islam. Fulnadi yang merupakan produk dari ATK didalamnya terdapat unsur tolong-menolong, tanggung jawab, menghindari magrib dan ditinjau dari ekonomika islam menerapkan prinsip tauhid dan persaudaraan, prinsip kerja dan produktifitas dan prinsip distribusi kekayaan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, maka penulis mengharapkan kepada PT. ATK yang merupakan lembaga keuangan non Bank yang juga merupakan pengelola keuangan, yang beroperasi dengan menerapkan system Syariah.

1. PT. ATK Pekanbaru harus dapat meningkatkan mutu dan pengembangan produk agar dapat menambah kepercayaan masyarakat terhadap asuransi, khususnya asuransi Syariah.
2. Sosialisasi yang dilakukan PT. ATK kepada masyarakat luas harus ditingkatkan lagi, karena dengan sosialisasi yang dilakukan tersebut merupakan salah satu langkah mengajak masyarakat untuk berekonomi secara Syariah.
3. PT. ATK Pekanbaru harus dapat meyakinkan masyarakat, bahwa PT. ATK memiliki keunggulan dari asuransi lainnya dari berbagai bidang, sehingga masyarakat tidak ragu lagi dalam memilih asuransi Syariah sebagai tempat pengelolaan dana dan langkah meminimalisir resiko yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006, Cet. Ke-1
- Abbas Salim, dkk, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005, Cet. Ke-1
- Ahmad Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga – Lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004, Cet. Ke- 2
- Ahmad Rodini, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul, 2008, Cet. Ke- 1
- Al- Albani, M. Nashiruddin, *Shahih Muslim*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007, Cet. Ke-2
- Ash Shiddieqy, T.M Hasbi, *Al – Islam*, Semarang: Pustaka Rizki Putra, 1998, Cet. Ke-1
- Departemen Agama RI, *Al – Quran dan Terjemahan*, Bandung: Diponegoro, 2007.
- Edi Sumanto, Agus, *Solusi Berasuransi*, Bandung: Salamadani, 2009, Cet. Ke-1.
- Frianto Pandia, *Lembaga Keuangan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005, Cet. Ke-1.
- Hartono, Sri Rezeki, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, Jakarta: Sinar Grafika, 2001, Cet. Ke-2
- Hasbullah Husain, *Manajemen Islamologi*, Jakarta: Biro Konsultasi Manajemen Islamologi, 1997, Cet. Ke-1.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, Cet. Ke- 2
- Husain Syahatah, Husain, *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*, Jakarta: Amzah, 2006, Cet. Ke-1
- Kadir Muhammad, Abdul, *Hukum Asuransi Indonesia*, Jakarta: PT. Citra Aditya, 1999, Cet. Ke-2
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Press, 2007, Cet. Ke-2
- _____ dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenada Media, 2004, Cet. Ke-3.
- K. Lubis, Suhrahwardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2002, Cet. Ke-2.
- Muhammad, *Dasar – Dasar keuangan Islam*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004, Cet. Ke-1..

- _____ dan R. Lukman Fauroni, *Visi al-Quran Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba, 2002, Cet. Ke-2
- Muhandis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islami*, Jakarta: Granada, 2007, Cet. Ke-1.
- Mawardi, *Lembaga Perekonomian Umat*, Pekanbaru: Suska Press, 2008, Cet. Ke-1
- Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution, *Investasi Pada Pasar Modal Syariah*, Jakarta: Kencana, 2007, Edisi Revisi.
- Sula, Syakir Muhammad, *Asuransi Syariah*, Jakarta: Gema Insani, 2004, Cet. Ke-1.
- _____, *Prinsip – Prinsip dan Sistem Operasional Takaful Serta Perbedaannya Dengan Asuransi Konvensional*, Jakarta: AAMAI, 2002, Cet. Ke-1
- Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Quran*, Jakarta: Gema Insani, 2001, Cet. Ke-1.
- Soesilo Djojosoedarno, *Prinsip – Prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi*, Jakarta: Salemba Empat, 1999, Cet. Ke-1.
- Takaful Indonesia, *Polis Asuransi Takaful Keluarga*, 2010, Cet. Ke-1
- Tim TR & D Development, *Modul Basic Training*, Jakarta: PT. Asuransi Takaful Keluarga, 2010, Cet. Ke-1
- Tim TR & D Departement, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, Jakarta: PT. Syarikat Takaful Indonesia, 2005, Edisi Revisi
- Warkum Sumitra, *Asas – Asas Perbankan Syariah dan Lembaga – Lembaga Terkait*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997, Cet. Ke-1
- Wiryaningih dkk, *Bank & Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006, Cet. Ke- 1
- Yusuf Qardhawi, *Halal & Haram Dalam Islam*, Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007, Edisi Revisi

DAFTAR TABEL

Tabel I : Faktor Pendorong Menjadi Peserta Polis Asuransi Produk Fulnadi	57
table II : Tentang Sosialisasi Produk Fulnadi	58
Table III : Tentang Informasi Tentang Produk Fulnadi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga.....	60
Table IV : Informasi Tentang manfaat yang akan di dapat dan produk fulnadi	60
Table V : Realisasi produk fulnadi	68
Table VI : Tanggapan responden tentang keunggulan fulnadi	69
Table VII : Realisasi fulnadi pada tingkat pendidikan yang pernah didapat oleh peserta.....	70
table VIII : Alasan responden memilih takaful sebagai tempat berasuransi .	76
table IX : Proses pengajuan klaim oleh peserta	81
table X : Jawaban responden tentang jangka waktu pencairan dana/ klaim yang diajukan peserta polis	81

ANGKET PENELITIAN

STUDI TERHADAP PELAKSANAAN TAKAFUL DANA PENDIDIKAN

(FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG

PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF

EKONOMI ISLAM

A. Petunjuk Pengisian

1. Angket ini semata untuk pengumpulan data dalam rangka penulisan karya ilmiah/ skripsi dan tidak ada pengaruh apapun terhadap kedudukan Bapak/Ibu/Sdr/I.
2. Mohon diisi dengan memberi tanda silang (X) pada salah satu point a,b,c dan d yang tersedia dibawah ini sebagai jawaban yang paling sesuai dan tepat menurut Bapak/Ibu/Sdr/I
3. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I mengisi dan mengembalikan angket ini diucapkan terima kasih.

B. Identitas Bapak/Ibu/Sdr/I

Nama :

Umur :

Pekerjaan :

Agama :

Pendidikan :

C. Pertanyaan

1. Apakah Bapak/Ibu/Sdr/I mengetahui tentang produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru?
 - a. Tahu
 - b. Kurang Tahu
 - c. Tidak Tahu
2. Bagaimana pendapat Bpk/Ibu/Sdr/I tentang produk Fulnadi ini?
 - a. Sangat Bagus
 - b. Bagus
 - c. Kurang
3. Bagaimana menurut Bpk/Ibu/Sdr/I prospek produk Fulnadi ini?
 - a. Bagus
 - b. Cukup
 - c. Kurang
4. Bagaimana menurut Bapak/Ibu/Sdr/I tentang pelayanan yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga selama ini?
 - a. Baik
 - b. Kurang Baik
 - c. Tidak Baik
5. Dari mana Bapak/Ibu/Sdr/I mengetahui informasi tentang produk Fulnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga, sehingga Bapak/Ibu/Sdr/I mempunyai keinginan untuk menjadi peserta polis Asuransi Takaful produk Fulnadi?
 - a. Dari sosialisasi PT. Asuransi Takaful
 - b. Dari teman/sdr
 - c. Dari iklan
6. Bagaimana tanggapan Bapak/Ibu/Sdr/I tentang peranan produk Fulnadi terhadap pendidikan putra-putri Bapak/Ibu/Sdr/I?
 - a. Sangat Baik
 - b. Baik
 - c. Kurang Baik
 - d. Tidak Baik
7. Apa faktor pendorong Bapak/Ibu/Sdr/I menjadi peserta polis Asuransi Takaful Produk Fulnadi?
 - a. Karena sadar akan pentingnya mempersiapkan pendidikan untuk anak

- b. Agar terbantu ketika anak butuh dana untuk pendidikan
 - c. Untuk berjaga-jaga
 - d. Tidak Tahu
8. Adakah manfaat yang Bapak/Ibu/Sdr/I rasakan dari produk Fulnadi ini terhadap pendidikan anak Bapak/Ibu?
- a. Ada
 - b. Biasa saja
 - c. Tidak ada
9. Kenapa Bpk/Ibu/Sdr/I tertarik untuk menjadi peserta polis Asuransi Produk Fulnadi ini?
- a. Karena menyadari akan pentingnya mempersiapkan pendidikan bagi anak sekaligus menabung
 - b. Karena untuk menghadapi kemungkinan atau ketidakpastian kedepan
10. Menurut Bpk/Ibu/Sdr/I apa keunggulan yang dimiliki produk Fulnadi?
- a. Cara tepat dalam meminimalisir resiko terhadap kelanjutan pendidikan anak
 - b. Ketika dana pendidikan sedang dibutuhkan-butuhkan untuk kelanjutan pendidikan anak, produk Fulnadi ini sangat membantu
 - c. Cara tepat untuk mempersiapkan pendidikan anak
11. Apakah Bapak/Ibu/Sdr/I sudah pernah mendapatkan realisasi dana produk Fulnadi ini?
- a. Sudah
 - b. Belum pernah
12. Pada pendidikan tingkat mana Bapak/Ibu/Sdr/I pernah mendapatkan realisasi dana produk Fulnadi?

- a. TK
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. PT
13. Menurut Bapak/Ibu/Sdr/I, sejauh ini bagaimana sosialisasi produk Fulnadi?
- a. Bagus
 - b. Cukup
 - c. Kurang
14. Sudah berapa lama Bapak/Ibu/Sdr/I mengambil produk Fulnadi?
- a. Kurang dari 1 Th
 - b. 1 Th sampai 6 Th
 - c. 6 Th sampai 10 Th
 - d. Lebih dari 10 Th
15. Apakah dalam mengambil tahapan Bapak/Ibu/Sdr/I mengalami kesulitan?
- a. Sulit
 - b. Mudah
 - c. Berbelit- belit

RIWAYAT PENULIS



Dora Kusuma Dewi, Lahir di Pasir Kota Baru, pada tanggal 28 Mei. Penulis adalah anak ketiga dari lima bersaudara. Anak dari pasangan ayah **Alussaman** dan ibu **Nurbaya** (almh). Setelah menamatkan pendidikan dasar di MIN Pasir Pengarayan, penulis melanjutkan pendidikannya di SLTP N 1 Pasir Pengarayan, kemudian penulis melanjutkan pendidikannya di SMU N 1 Pasir Pengarayan. Setamat dari SMU N 1, penulis melanjutkan studinya ke UIN SUSKA Pekanbaru dan memilih fakultas Syariah dan Ilmu Hukum sebagai almamater berikutnya dengan mengambil jurusan Ekonomi Islam, karena masalah ekonomi tidak bisa lepas dari kehidupan manusia, dan Islam mengatur umatnya dalam berekonomi.

Dengan berkat rahmat Allah Swt, tahun 2010 penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “ STUDI TERHADAP PRODUK TAKAFUL DANA PENDIDIKAN (FULNADI) PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM” dibawah bimbingan Bpk. Zulfahmi Bustami, M.Ag dan dinyatakan lulus setelah mengikuti ujian sarjana pada tanggal 22 Juni 2010 dan dinyatakan lulus dengan menyandang gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Mu ya Rabb

Alhamdulillah atas segala nikmat yang telah Engkau berikan kepada hamba Mu ini, yang jika kujadikan seluruh pohon-pohon dan ranting-ranting sebagai pena untuk menghitung nikmat Mu kepada ku dan air diseluruh lautan untuk menjadi tintanya niscaya tidak akan cukup untuk menulis nikmat Mu kepada ku.

Tapi ya Rabb... hamba Mu ini sering melalaikan Mu

Dan lupa bersyukur atas nikmat Mu kepada ku.

Ampunilah atas segala kealpaan dan segala kelalaian ku

Rabb... jadikanlah nikmat yang Engkau anugerahkan ini membawa keberkahan dunia dan akhirat, bermanfaat bagi diri ku, untuk orang tua ku, keluarga, agama, dan masyarakat
Terima kasih ya Allah atas nikmat Mu

Kupersembahkan karya ini buat Ayah Bunda

Ayah Ibu...

Tak kan terbayar oleh ku kasih sayang mu, pengorbanan mu serta letih mu

Hari ini, kulihat senyum diwajah mu atas keberhasilan anakmu ini

Rabb... balas setiap tetes keringat mereka dengan keampunan Mu

Balas setiap lelah mereka dengan kebahagiaan dan ketenangan

Beri mereka kebahagiaan dunia akhirat dengan Ridho Mu

Ya Ilahi Rabbi...

Puji syukur kupersembahkan ke hadirat-Mu

Yang telah menghadirkan mereka dalam hidup ku

Kepada Mu hamba memohon...

Semoga hamba diberi kesempatan dan jalan kemudahan

Untuk memuliakan dan membahagiakan mereka

MOTTO

Mengenang dan mengingat masa lalu

Dan bersedih atas kegagalan didalamnya adalah tindakan bodoh
dan gila

Itu sama artinya dengan membunuh semangat dan memupuskan
tekad

Dan mengubur masa depan yang belum terjadi.

Ridho Allah atas Ridho orang tua

Tidak ada kata tua untuk belajar

Dibalik kesulitan ada kemudahan

Dibalik kesulitan ada kemudahan

Barang siapa yang ingin melihat fajar

Harus bersedia menjalani malam